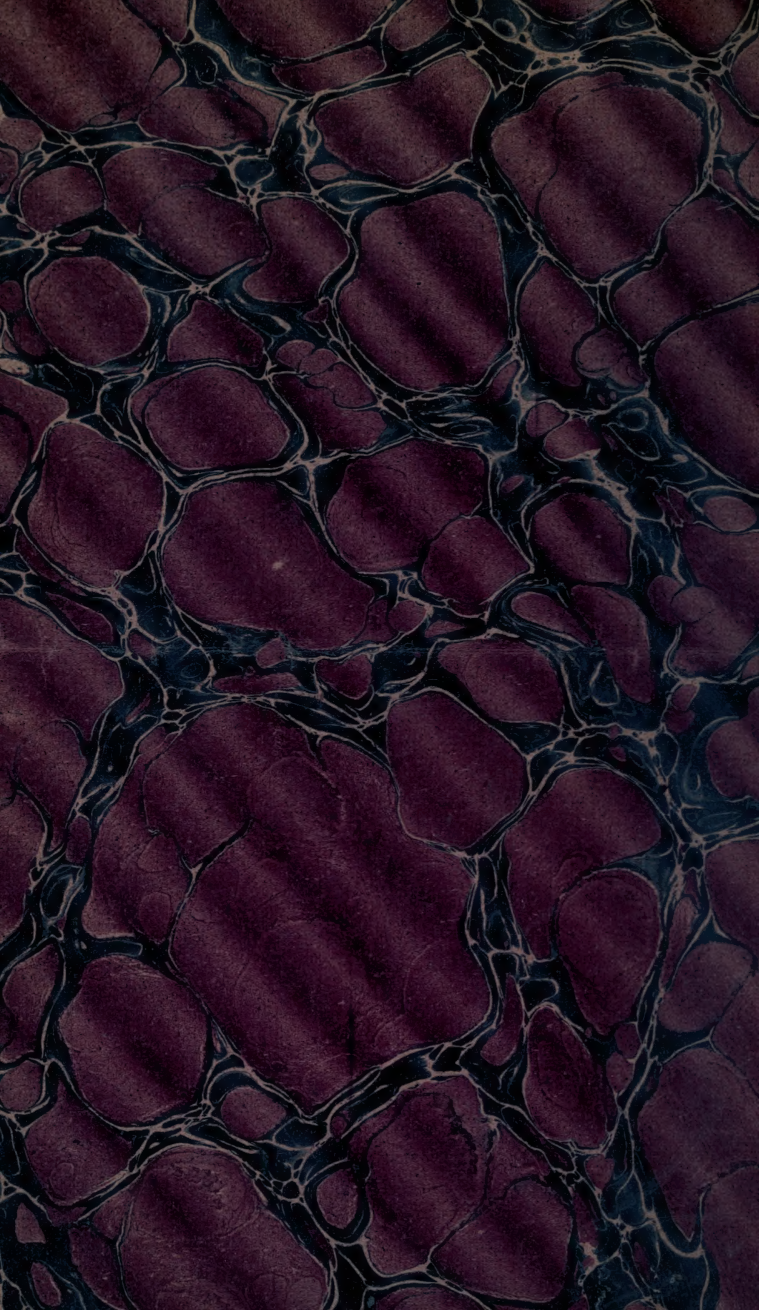
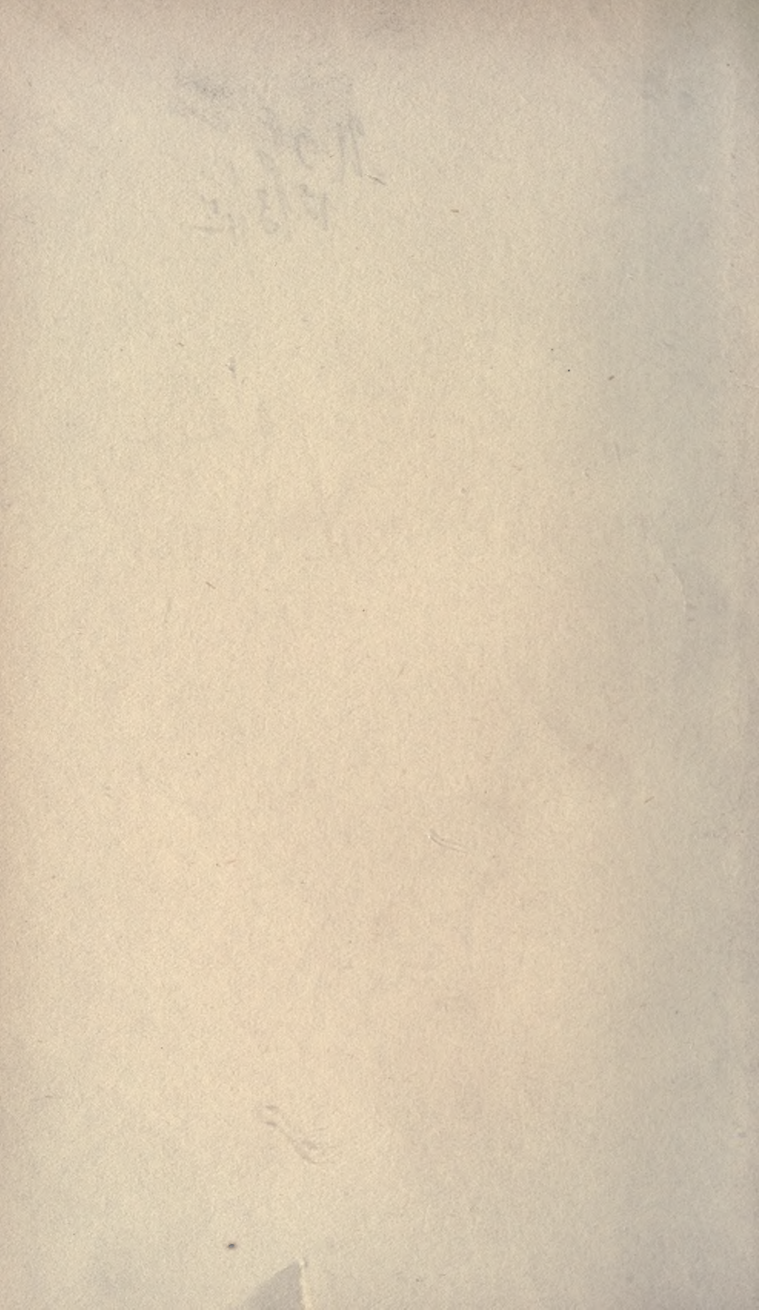








LES

SYNDICATS INDUSTRIELS

DE PRODUCTEURS

EN FRANCE ET A L'ÉTRANGER

OUVRAGES DE PAUL DE ROUSIERS

LIBRAIRIE ARMAND COLIN

Hambourg et l'Allemagne contemporaine. Un volume in-18, broché. . . . . 3 fr. 50

Les Grands Ports de France : leur rôle économique. Un volume in-18, broché. . . . . 3 fr. 50

Les Syndicats industriels de Producteurs en France et à l'étranger : Trusts, Cartells, Comptoirs, Ententes internationales. (Nouvelle édition refondue, mise à jour et considérablement augmentée). Un volume in-18, broché. . . . . 3 fr. 50

Les Industries monopolisées (trusts) aux États-Unis. Un volume in-18, broché (Bibliothèque du Musée social). . . . . 4 fr.

Le Trade-Unionisme en Angleterre, par *Paul de Rousiers*, avec la collaboration de *MM. de Carbonnel*, *Festy*, *Fleury* et *Wilhelm*. Un volume in-18, broché (Bibliothèque du Musée social). . . . 4 fr.

LIBRAIRIE FIRMIN-DIDOT ET Cie

La Vie Américaine. Un fort volume in-4, avec une héliogravure, 320 reproductions photographiques et 10 cartes, couverture en couleurs par E. Grasset, relié tr. dorées, 40 fr.; broché. . . . 30 fr.

(Ouvrage couronné par l'Académie française, prix Marcelin Guérin).

Le même ouvrage, non illustré, en 2 volumes in-18 jésus :
I. *Ranches, fermes et usines.* 3 fr. 50 | II. *L'Éducation et la Société.* 3 fr. 50

La Question ouvrière en Angleterre, avec une préface de Henri de Tourville. Un volume petit in-8, broché. . . . . 7 fr. 50

(Ouvrage couronné par l'Académie des Sciences morales et politiques).

LES

SYNDICATS INDUSTRIELS

DE PRODUCTEURS

EN FRANCE ET A L'ÉTRANGER

Trusts — Cartells — Comptoirs
Ententes internationales

PAR

PAUL DE ROUSIERS

Nouvelle édition refondue
mise à jour
et considérablement augmentée



LIBRAIRIE ARMAND COLIN
RUE DE MÉZIÈRES, 5, PARIS
1912

AVERTISSEMENT

DE LA DEUXIÈME ÉDITION

La première édition de cet ouvrage a paru en 1901 et se trouve aujourd'hui complètement épuisée.

Depuis cette époque, les syndicats industriels de producteurs se sont grandement développés. Leur sphère d'action s'est élargie; leur importance s'est accrue; il était donc indispensable, en publiant une seconde édition, de mettre à jour les renseignements de fait consignés dans la première.

En même temps que les syndicats industriels affirmaient leur puissance, leur organisation et leurs effets étaient mieux connus. Dans la plupart des grands pays industriels, de vastes enquêtes ont mis en présence leurs partisans et leurs détracteurs, permettant ainsi à ceux qui observent et qui étudient de peser les témoignages et d'en dégager une conclusion. C'est ainsi qu'en Allemagne les cartells ont fait l'objet d'une enquête

commencée en 1903 et terminée tout récemment par le dépôt d'un rapport d'ensemble. Nous avons pu compléter, grâce à elle, les appréciations présentées relativement aux effets économiques du syndicat rhénan-westphalien des houilles et des grands syndicats métallurgiques allemands. Aux États-Unis, le *Department of Commerce and Labor* vient de publier en juillet 1911 la première partie d'un rapport très complet sur le Trust de l'acier; nous avons pu contrôler ainsi les informations recueillies antérieurement à des sources diverses sur cette organisation, préciser sa situation actuelle, mesurer plus exactement l'influence qu'elle exerce et dégager l'élément artificiel secondaire qui vicie dans une certaine mesure l'origine de cette influence. En Angleterre, l'opinion publique était restée relativement indifférente aux ententes industrielles nationales, parce qu'elles y sont assez rares et souvent éphémères; mais elle s'est passionnée au sujet des ententes internationales conclues entre les entreprises de transports maritimes. Le problème touchait, en effet, gravement et directement cette île d'armateurs et de négociants pour laquelle le trafic maritime est d'une importance primordiale. La *Royal Commission on Shipping Rings* a fait la lumière sur ces ententes entourées pendant longtemps d'une sorte de mystère. Dans la longue série de dépositions recueillies par elle et publiées *in extenso* suivant

la louable coutume anglaise, on trouve les plaintes des expéditeurs et des réceptionnaires, les explications des compagnies de navigation. Nous avons pu ainsi préciser les conditions d'existence des « conférences » maritimes, remonter à leur origine et indiquer leurs résultats. Un chapitre spécial a été consacré à cette question.

Enfin, des faits nouveaux se sont produits au cours de cette période de dix années. En Allemagne, par exemple, une loi d'empire vient de transformer en une entente obligatoire le cartell qui avait uni ensemble pendant de longues années les exploitants de gisements de sels potassiques et dont le dernier renouvellement s'était heurté à d'insurmontables obstacles. Aux États-Unis, un arrêt récent de la Cour suprême tend à établir un cadre légal pour les trusts normaux. Ce sont là des orientations nouvelles qu'il fallait indiquer et dont il importait d'apprécier la portée.

Telles sont les raisons qui ont rendu nécessaire la refonte de l'édition que nous présentons aujourd'hui au public.

P. R.

Janvier 1912.

TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE V

CHAPITRE VI

LES
SYNDICATS INDUSTRIELS
DE PRODUCTEURS

CHAPITRE I

DÉTERMINATION DU PHÉNOMÈNE ÉTUDIÉ
LA CONCENTRATION COMMERCIALE

Le XIXe siècle a vu s'établir dans tous les pays industriels, au fur et à mesure de leur développement, un régime nouveau rompant avec les règlementations et les entraves anciennes, celui de la liberté du travail.

Ce régime n'est pas une création artificielle du législateur. La loi s'est montrée, suivant les pays, plus ou moins prompte à le consacrer; mais, soit qu'elle l'ait reconnu avec empressement, soit qu'elle ait fait effort pour mettre obstacle à sa naissance, il s'est imposé comme la conséquence obligée des transformations économiques modernes. Les communications rapides rapprochaient les différents marchés autrefois séparés; les progrès du machinisme rendaient nécessaire la création des grandes usines

et déterminaient, par suite, une production dépassant de beaucoup les besoins de la consommation locale. En présence de ces conditions nouvelles, le crédit s'organisait d'une manière plus puissante et plus large; des banques se constituaient avec un caractère international; des sociétés industrielles faisaient servir le capital disponible des nations anciennement riches au développement des pays à ressources inexploitées. Tout concourait à susciter partout la libre initiative de l'homme. C'était comme un appel pressant à toutes les capacités, à toutes les énergies, de s'employer activement. Et personne ne soupçonnait que la liberté du travail, par suite, la liberté de la concurrence pût être menacée désormais.

Cependant la fin du XIX[e] siècle a été marquée par un phénomène économique d'aspect inattendu. Tandis que l'évolution industrielle et commerciale avait favorisé depuis l'avènement du machinisme le libre jeu de la concurrence; tandis que les barrières anciennes, qui mettaient obstacle jadis à la liberté de l'industrie, étaient tombées sucessivement; tout à coup, on a vu surgir du milieu de la mêlée de nouvelles puissances groupant ensemble les vainqueurs de la lutte, les organisant, cherchant à faire régner sur le champ de bataille économique, sinon la paix, du moins des trêves temporaires.

Il n'y a à cela rien de très surprenant. Quels que soient les modes de production et de distribution auxquels on ait recours, une même nécessité générale s'impose, celle d'un certain équilibre entre la production et la consommation. Sous le régime du travail à la main et des transports peu développés, cet équilibre s'obtenait au moyen de réglementations qui

présentaient un double caractère : elles étaient traditionnelles, parce que les méthodes changeaient peu, et locales parce que la zone des débouchés demeurait forcément restreinte. Aujourd'hui, les bouleversements fréquents apportés par les progrès du machinisme dans les méthodes de production ne permettent plus les réglementations traditionnelles; la rapidité et le bon marché des transports rendent inefficaces, d'autre part, les réglementations trop étroitement locales. Mais le besoin d'équilibre subsiste. Il se fait d'autant plus vivement sentir que l'excès de production n'est plus prévenu aujourd'hui par les freins naturels que comportait l'organisation ancienne du travail et du commerce. Le travail à la main trouvait un frein naturel dans la difficulté de ses moyens d'extension : on ne pouvait fabriquer davantage qu'en augmentant le chiffre des ouvriers; aujourd'hui une amélioration de l'outillage permet souvent une production plus abondante avec un nombre d'ouvriers plus restreint. La fabrication était souvent limitée aussi par la limitation même des matières premières disponibles. Aujourd'hui, les matières premières sont extraites des profondeurs de la terre par des moyens puissants — c'est le cas du charbon et des minerais — et peuvent être traitées à de très grandes distances de leur lieu d'origine; par suite, il est plus rare qu'on en manque en un endroit déterminé. Souvent aussi, dans les industries chimiques, par exemple, la matière première à partir de laquelle on fabriquait naguère a été remplacée par une matière plus répandue dans la nature ou par une matière fabriquée avec des éléments très abondants. Tel est le cas de la soude, extraite autrefois des cendres de la barille, plante rare des sierras, obtenue aujourd'hui à partir

du sel gemme. Tel est aussi le cas de plusieurs colorants, garance, indigo, tirés autrefois de plantes spéciales, obtenus aujourd'hui par la distillation et le traitement des gaz de houille. Ainsi, à mesure que s'affirme la domination de l'homme sur la nature, les freins imposés à la production s'affaiblissent ou disparaissent et le danger d'un excès de production augmente.

Ce n'est pas tout et le régime moderne du travail fait plus que de faciliter la surproduction indirectement ; il la provoque directement. La condition essentielle de la production à bon marché est, de plus en plus, la production par grandes masses. Pour s'assurer un prix de revient peu élevé, l'industriel est donc contraint d'augmenter l'importance de son entreprise. Ce n'est pas, chez lui, la marque d'une ambition débridée, mais l'effet d'une nécessité économique. Le danger de la surproduction est donc inévitable ; il résulte des conditions mêmes auxquelles l'industrie moderne est tenue de s'adapter.

Contre ce danger le producteur moderne isolé demeure impuissant. Il ne servirait de rien à un industriel de maintenir sa fabrication dans une limite modérée si ses concurrents poussent la leur de toutes leurs forces. Cet homme prudent serait même fatalement victime de sa prudence, car elle lui imposerait, toutes choses égales d'ailleurs, un prix de revient plus élevé et le mettrait, par suite, en état d'infériorité vis-à-vis de ses concurrents. Seule, une ligue de producteurs groupant la presque unanimité des concurrents qui travaillent dans les mêmes conditions peut résoudre le problème. Il dépend d'eux, en effet, dans une certaine mesure, tout au moins, que sur le marché qu'ils alimentent la production et la consom-

mation se maintiennent en équilibre. Mais, pour atteindre ce résultat, chacun d'eux devra abandonner entre les mains de la collectivité une portion importante de la direction commerciale de son affaire. Ce ne sera plus lui, ce sera la collectivité qui déterminera le quantum de sa production et le taux de ses prix de vente. Il restera indépendant au point de vue industriel proprement dit; il extraira sa houille, fabriquera sa fonte, son acier ou ses étoffes par les procédés qu'il voudra, mais il confiera à d'autres qu'à lui-même le soin de les vendre ou acceptera, du moins, de les vendre dans des conditions étroitement déterminées. Dans la mesure où la direction commerciale lui échappera pour être remise, en même temps que celle d'autres entreprises concurrentes, entre les mains d'un organisme spécial, il y aura *concentration commerciale.*

Généralement, cette concentration s'établit entre producteurs desservant un même marché national. Les barrières douanières que la plupart des États élèvent autour de leurs frontières ont, en effet, pour résultat de les isoler plus ou moins, d'en faire des marchés à part. Là où les droits de douane n'agissent pas, en particulier dans l'industrie des transports maritimes qui s'exerce sur la mer libre, la concentration commerciale groupe ensemble des navires de tous pavillons; les syndicats industriels deviennent internationaux. A supposer donc qu'un libre-échange absolu et universel régnât parmi toutes les nations du globe, la concentration commerciale que nous nous proposons d'étudier et les syndicats industriels qui en sont la manifestation ne disparaîtraient pas; seul, le cadre des syndicats nationaux devrait se modifier pour comprendre des producteurs de toutes

nations. Au surplus, malgré l'existence actuelle de régimes douaniers protecteurs, la concurrence est déjà suffisante pour amener des ententes internationales entre des industriels de différents pays fabriquant des produits protégés sur chaque marché national.

La concentration commerciale a donc bien, à première vue, le caractère d'un phénomène inévitable. Pourtant, elle a si fortement contredit les prévisions des économistes du XIX[e] siècle que les hommes politiques et l'ensemble des consommateurs sont excusables d'avoir été surpris et alarmés par ses manifestations. Ils se sont demandé si la liberté du travail, considérée comme une conquête du régime moderne, n'était pas compromise par les ententes survenues entre les industriels, si ces ententes ne deviendraient pas l'occasion d'une tyrannie renouvelée, d'une domination de quelques-uns sur le marché général.

De là à réclamer l'intervention de l'État, l'annulation des contrats passés entre quelques industriels pour cesser de se faire concurrence, la distance n'était pas longue. Elle a été vite franchie. En Amérique où, très rapidement, certaines industries s'étaient trouvées dominées par de gigantesques syndicats, on a réclamé des lois contre les trusts. Ces lois ont été faites et les trusts ont continué leur marche triomphante. En Allemagne, un mouvement d'opinion s'est manifesté contre les cartells; des enquêtes officielles approfondies leur ont été consacrées en 1903 et 1904 et le résultat de ces enquêtes a tourné plutôt en leur faveur. A plusieurs reprises même les plus considérables d'entre eux ont été énergiquement et ouvertement défendus par les

représentants de l'autorité publique, comme une institution bienfaisante, éminemment favorable au développement et à la prospérité de l'industrie nationale. Enfin, dans le cas particulier des sels de potasse, les conventions privées s'étant révélées impuissantes à maintenir l'union entre les producteurs, la loi a créé un cartell obligatoire, de telle sorte que l'intervention de l'État réclamée pour détruire le régime des ententes s'est employée à l'imposer par la contrainte [1].

En France, les ententes industrielles, généralement constituées sous forme de comptoirs de vente, ont soulevé également de vives protestations; mais le gouvernement n'a pris vis-à-vis d'eux ni l'attitude hostile des législatures américaines ni l'attitude sympathique des ministres allemands. On a brandi l'épouvantail de l'article 419 du Code pénal sur les accaparements commerciaux, on a prononcé quelques discours, et les comptoirs ont poursuivi leurs opérations comme par le passé.

Il y a donc là un phénomène général échappant, jusqu'ici du moins, aux atteintes de la loi, survivant à ses condamnations, profitant de l'appui de l'autorité publique quand celui-ci lui est donné, s'en passant quand il lui est refusé. Suivant les pays il revêt des formes diverses et produit des résultats différents; mais cependant les trusts américains, les cartells allemands et les comptoirs français remontent à une cause commune : le besoin généralement ressenti par les producteurs de sortir de leur isolement.

Et, d'autre part, le mouvement d'opinion, général

1. Voir infra p. 154.

aussi, quoique d'intensité et de direction très différents, qui s'est produit contre les syndicats indique qu'il doit y avoir quelque part des souffrances réelles, des intérêts lésés.

Pourquoi les producteurs éprouvent-ils le besoin de s'associer entre eux? Pourquoi certaines de leurs associations sont-elles attaquées? Tel est le double problème que je me propose d'examiner.

Il convient pour cela d'étudier séparément les trois pays où les syndicats industriels se sont le plus développés en affectant dans chacun d'eux une constitution caractéristique, les États-Unis avec leurs trusts, l'Allemagne avec ses cartells, la France avec ses comptoirs. Il y a lieu également de jeter un coup d'œil sur les ententes internationales qui ont pris depuis ces dernières années uue importance considérable.

Une fois cette observation bien établie, il sera facile de dégager les causes communes et les effets communs qui, dominant les différences de détail dues à la situation économique et à la constitution sociale de chaque peuple, appartiennent réellement au phénomène des syndicats industriels. On pourra se rendre compte alors si les souffrances ressenties à l'occasion de ces syndicats sont bien leur fait ou le fait de circonstances extérieures, si les syndicats aboutissent fatalement à la tyrannie économique, si, au contraire, ils sont une légitime manifestation de la liberté du travail.

Toutefois, avant d'entreprendre l'étude que je viens de dire, il importe de déterminer avec exactitude les limites entre lesquelles elle est comprise.

Très souvent on confond la question de l'accaparement avec celle de la concentration commerciale

et des syndicats industriels. Ces deux questions sont absolument distinctes. L'accaparement est un phénomène, par son essence même, purement commercial et de courte durée. Il consiste à acheter tout le disponible d'une même marchandise sur un marché donné pour empêcher l'offre et surexciter artificiellement la demande, de manière à faire hausser les cours et à vendre sur ces cours élevés. Les personnes qui se livrent à ce genre d'opérations ne font subir aucune transformation aux marchandises qu'elles accaparent. En fait, elles ne les détiennent pas matériellement, elles ne les connaissent pas, elles ont simplement sur elles un droit de propriété momentané. Peu leur importe que ces marchandises soient réellement à leur disposition, sur mer, dans un entrepôt, dans un magasin ou une usine, à un endroit ou à un autre du globe ; il leur suffit qu'elles aient une existence *marchande*, qu'elles puissent faire l'objet d'une spéculation, car ces personnes sont uniquement des marchands et des spéculateurs, non des producteurs. Tout autre est la situation du producteur qui s'assure une matière première, qui l'utilise non pas sur un point quelconque du monde, mais dans son usine, à une époque déterminée, grevée des frais de transport qu'elle aura effectivement à supporter. Tout autre est encore la situation de ce producteur quand il s'efforce de faire cesser sur un marché congestionné l'encombrement anormal de la marchandise qu'il fabrique. Il est obligé alors de recourir à un moyen extrême et très onéreux ; il faut qu'il diminue sa fabrication, ce qui augmente la proportion de ses frais généraux, désorganise ses ateliers, et peut compromettre son avenir. On est donc certain qu'il ne recourra pas sans raison grave

à ce cruel expédient. Il ne s'agit pas seulement pour lui, comme pour l'accapareur, d'une immobilisation momentanée de capitaux; la décision qu'il prend de réduire sa production est forcément prise pour un temps assez long. Dans la métallurgie, en particulier, cette décision entraîne souvent des conséquences telles que le plus brusque revirement économique ne permet pas de revenir avant plusieurs mois à la production ancienne. Un haut fourneau éteint est un haut fourneau à reconstruire; on réfléchit avant de le laisser éteindre.

Les syndicats de producteurs ne se prêtent donc pas aux opérations promptes et artificielles de l'accaparement. Précisément parce que le producteur se livre à une opération industrielle, parce qu'il prend effectivement livraison des matières premières, parce qu'il lui faut se débarrasser effectivement des marchandises fabriquées, il est toujours engagé pour une période longue. Le syndicat rhénan-westphalien des houilles, le trust de l'acier, les compagnies de navigation, membres de la « Conférence » sur l'Afrique du Sud, sont liés d'une manière indissoluble à l'industrie houillère du bassin de la Ruhr, à la métallurgie américaine, au trafic maritime entre l'Angleterre et la colonie du Cap. Ils sont intéressés au plus haut degré à leur prospérité durable. Au contraire, l'accaparement a forcément pour dernier terme une retraite déguisée aussi prompte que possible de l'accapareur et la ruine de ceux auxquels il a su passer ses titres au bon moment. L'accapareur heureux met dans sa poche l'argent du spéculateur malheureux. Le syndicat de producteurs qui réussit à rétablir l'équilibre sur le marché obtient un résultat favorable en fin de compte à tous les producteurs et

à tous les consommateurs. L'accaparement a pour effet les changements brusques de cours et tend à affoler le marché. La concentration industrielle tend à la régularité des cours.

La confusion entre la concentration commerciale et l'accaparement n'aurait probablement pas eu lieu si certains syndicats de producteurs, les trusts américains en particulier, n'avaient pas constitué de véritables monopoles de fait. Là où le monopole est venu ainsi se greffer sur le syndicat, l'atteinte portée à la liberté commerciale a été plus grave encore que dans le cas d'accaparement. Le monopole industriel fausse les relations commerciales d'une façon permanente. L'accaparement, au contraire, ayant un caractère accidentel, ne jette sur le marché qu'une perturbation momentanée.

Enfin le monopole industriel, tel qu'il se trouve réalisé par certains syndicats de producteurs, est un phénomène essentiellement contemporain, aussi général aujourd'hui dans les grands pays industriels qu'il était inconnu auparavant. On avait vu le monopole d'État créé par la toute-puissance de l'autorité publique. On avait vu le monopole corporatif soutenu par des règlements compliqués. On n'avait pas rencontré et on considérait comme impossible un régime de monopole naissant spontanément là où la liberté du travail est garantie par les lois.

Les syndicats industriels de producteurs aboutissent-ils forcément au monopole? Et là où ils monopolisent véritablement, est-ce bien la conséquence de la liberté du travail? Nous ne le croyons pas. Il est exact de dire que le principe de la liberté du travail est inscrit dans les législations des pays où l'on observe les syndicats industriels; mais cela

n'empêche pas que ces législations puissent contenir des dispositions peu conformes à ce principe. Et quelques-unes de ces dispositions n'expliquent-elles pas péremptoirement que certains syndicats formés de particuliers aient pu détenir à leur profit quelque parcelle de l'autorité publique, et exercer par conséquent le pouvoir abusif qu'on leur reproche?

Il importe de dégager ces éléments anormaux non seulement pour indiquer à ceux qui en souffrent de quelle manière ils peuvent les détruire, mais aussi pour venger les syndicats industriels normalement organisés des attaques injustes qu'ils ont à subir.

C'est aux États-Unis que la question des syndicats industriels de monopolisation est née. C'est là qu'elle est le plus aiguë, là que certaines industries se trouvent le plus complètement soumises à la domination d'un homme ou d'un groupe. Et, d'autre part, c'est aussi aux États-Unis que le machinisme est le plus développé dans l'industrie, que les distances ont été le plus diminuées par la facilité et la rapidité des transports; là en un mot que l'évolution industrielle et commerciale est le plus avancée. Nulle part le problème ne se pose avec la même intensité; nulle part la liberté du travail n'est plus affirmée, nulle part elle n'est plus foulée aux pieds par les trusts; et l'Europe se demande avec anxiété si elle est destinée, elle aussi, à subir les mêmes oppressions à mesure que se poursuivra le développement du machinisme et des transports. L'analyse des éléments qui concourent à la formation des trusts américains nous fournira la solution du problème et nous permettra de calmer ces craintes. Nous isolerons plus aisément, sur ce terrain où ils agissent avec tant de force, les éléments normaux et les éléments anormaux du syndicat indus-

triel. Il nous sera d'autant plus facile ensuite de les distinguer en Europe, là où leur action est à la fois moins puissante et moins nette. Et l'exemple des États-Unis nous servira ainsi de guide pour conduire notre observation scientifique, de leçon pratique pour couper court aux abus possibles.

C'est pourquoi nous commençons l'étude générale des syndicats industriels de producteurs par l'étude spéciale des trusts américains.

CHAPITRE II

LES TRUSTS AMÉRICAINS

A vrai dire, les trusts américains ne sont pas des syndicats de producteurs dans le sens strict de l'expression. Un homme ou un groupe très restreint est à la tête de chacun d'eux, les domine souverainement, quelle que soit, d'ailleurs, la forme juridique que revête le trust. Il n'y a pas dans le trust, alliance, fédération de plusieurs producteurs en vue de diminuer la concurrence qu'ils se font dans une même industrie. Il y a absorption de cette industrie par un seul producteur, par une seule société. Le trust du pétrole, par exemple, n'est pas une entente entre les différents raffineurs de pétrole; c'est la puissante compagnie du *Standard Oil*, seule maîtresse de toutes les raffineries importantes, dirigées par Rockefeller. Le trust du sucre est de même la société monopolisatrice formée et conduite par les frères Havemeyer. Le trust de l'acier, le plus gigantesque qu'on connaisse, a réuni en une seule affaire les principales branches de la métallurgie américaine déjà soumises préalablement au régime du trust. J. Pierpont Morgan est le financier de cette énorme combinaison, dans laquelle les célèbres établissements de Carnegie, les mines de fer du Lac Supérieur, la flotte qui sert à

en transporter les minerais, les industries du fer-blanc, des rails, du fil de fer, des tuyaux de fonte, et d'autres encore, sont venus se confondre.

Cependant l'étude des trusts se rattache directement à celle des syndicats de producteurs, et cela par deux liens très précis.

Un lien historique, d'abord. Les trusts ne sont pas nés à l'état de trusts. Ils ont été précédés par des ententes industrielles, par des syndicats temporaires, *rings, pools, corners*, qui se distinguaient peu extérieurement des ententes européennes, surtout des cartells allemands, ou des syndicats de spéculation, mais qui en différaient profondément par leur nature essentielle. Ce n'étaient pas des ententes industrielles ordinaires; elles en revêtaient seulement l'apparence vis-à-vis de certains associés plus faibles ou moins clairvoyants. Ceux qui les provoquaient voyaient en elles un moyen d'acheminement vers la domination[1]. Ce n'étaient pas non plus de simples syndicats de spéculation — bien que ceux-ci soient au moins aussi fréquents en Amérique qu'en Europe, — car leurs créateurs avaient en vue un résultat lointain. Il ne s'agissait pas seulement de déterminer une baisse, puis une hausse artificielle, afin de profiter de la différence; on voulait, grâce à ces manœuvres, tuer des concurrents gênants et préparer les voies à un monopole durable. Domination et monopole, tel était le but. C'est ainsi qu'avant le trust du pétrole, une société dite *South improvement Company* s'était établie et

1. L'étymologie de ces différents termes marque assez bien ce caractère : *Ring* signifie anneau, cercle, dans lequel on enferme ses concurrents; *Corner*, c'est le coin, l'impasse où on les accule; *Pool*, la mare où on les noie. L'idée de contrainte se dégage nettement de ces trois métaphores.

commençait son œuvre. C'est ainsi que, dans l'industrie de l'acier, d'innombrables *pools* se formèrent depuis 1875 environ; à partir de 1890, une personnalité se révèle comme de plus en plus dominatrice dans la création, la direction et la disparition de ces *pools*, celle de M. Carnegie. Au début, son influence s'exerce sur une spécialité, celle des rails d'acier, puis elle s'étend peu à peu à d'autres produits jusqu'à la combinaison Carnegie-Rockefeller, au début de 1897, qui marque une étape importante dans la marche vers le trust final[1]. D'autre part, les fabricants de fil de fer, de fer-blanc, de clous[2], de tuyaux de fonte, avaient formé, chacun dans leur spécialité, de multiples syndicats toujours éphémères, mais toujours renaissants. Ces syndicats ont abouti finalement aux quatre ou cinq trusts récemment absorbés par le grand trust métallurgique. A l'origine de tous les trusts existant actuellement, on trouve ainsi une série d'ententes préparatoires entre les producteurs. Le trust américain est donc le dernier terme connu de l'évolution des syndicats de producteurs, telle qu'elle a lieu dans le milieu spécial des États-Unis.

Il existe un autre lien entre les trusts et les syndicats de producteurs. Les premiers constituent toujours des monopoles de fait, les seconds revêtent ce caractère d'une façon purement accidentelle, et le public peu informé confond souvent dans le même opprobre les trusts les plus tyranniques et les syndicats les plus légitimes. Une étude attentive des trusts

1. Voir, dans *Les Industries monopolisées aux États-Unis*, l'histoire des principaux *pools* de l'acier, p. 168 à 183.

2. Voir également l'histoire du *Pool des Wire-nails*, p. 249 à 265.

permet de dégager l'élément artificiel qui, les armant d'un pouvoir abusif, leur fournit le moyen d'imposer leur monopole. Et après avoir observé cet élément dans le trust américain, là où il exerce ses ravages de la manière la plus terrible, il sera plus facile de le reconnaître dans les quelques syndicats de producteurs européens où son action se manifeste avec moins d'intensité.

Je me suis livré à cette enquête aux États-Unis dès 1896, et j'ai établi la monographie des trusts les plus importants alors en activité[1]. Depuis lors, de nouveaux trusts ont pris naissance, et un trust plus considérable encore, s'étendant à presque toutes les branches de la métallurgie, menaçant non plus seulement pour l'Amérique mais pour l'Europe, est venu étonner le monde par l'ampleur de ses proportions et l'énormité de son capital social. Je voudrais rappeler ici les principaux points ressortant de ma première enquête avant d'étudier la nouvelle manifestation du phénomène du trust que la métallurgie américaine nous présente. L'avantage que j'y vois est le suivant : La comparaison des différents types analysés en 1896 fournit d'abord une définition du trust. Elle détermine ensuite les causes générales de concentration industrielle et commerciale, les circonstances exceptionnelles qui ont concouru à l'établissement des trusts. Elle précise enfin le caractère de l'élément artificiel qui les complète. Elle permet ainsi d'apprécier leurs effets avec connaissance de cause et d'indi-

1. Voir, dans *Les Industries monopolisées aux États-Unis*, le trust du pétrole, les tentatives de monopolisation de l'anthracite, le trust du sucre, ceux de l'acier, du whiskey, du cordage, des clous, des cigarettes, du caoutchouc, des livres classiques, des pianos, etc.

quer où se trouve le remède à leurs abus. D'autre part, l'observation du trust de l'acier, tel qu'il a été créé en 1901, nous fera connaître un type nouveau et élargi de trust américain; on verra comment ont évolué depuis quinze années les forces qui poussent l'industrie américaine dans ce sens. Ce sera à la fois un complément d'études et une vérification.

I. — Définition du trust.

Le trust américain exerce le plus souvent un monopole. C'est là son caractère le plus en vue, sinon son caractère essentiel. Il absorbe toute une industrie ou du moins toute la partie de cette industrie nécessaire pour assurer sa domination sur l'ensemble. Par exemple, il est possible de trouver aux États-Unis quelques petits raffineurs de pétrole indépendants, mais aucun d'eux ne possède ses propres *pipe lines* (conduites en tuyaux de fonte destinées au transport du pétrole brut); aucun d'eux, par conséquent, ne peut faire de concurrence sérieuse à la *Standard Oil Co.* [1]. Celle-ci n'a pas eu de cesse qu'elle n'eût acquis les *pipe lines* mettant la Pensylvanie en communication avec la côte de l'Atlantique. Elle voulait le monopole de la vente aux grandes villes éloignées des terrains pétrolifères; elle voulait le monopole de l'exportation vers l'Europe; elle l'a réalisé. De même pour la raffinerie du sucre, l'*American Sugar Refining Co.* ne possède pas absolument toutes les raffineries de sucre, mais seulement celles qui produisent le sucre livré à la consommation courante. M. Have-

1. Voir, dans *Les Industries monopolisées*, le rôle des *pipe lines*, p. 385 et suiv.

meyer expliquait avec une certaine complaisance, devant le Comité d'investigation nommé en 1897 par l'État de New-York, qu'une société tenant en mains 80 p. 100 d'une industrie peut faire avancer ou reculer à son gré la production et les prix dans cette industrie. Et comme un des membres du Comité, voulant préciser l'affirmation, lui demandait si le fait de posséder 80 p. 100 de la puissance productrice de la raffinerie de sucre lui permettait en fait de régler (*to control*) la production et les prix aux États-Unis, M. Havemeyer répondit catégoriquement : « Oui, sans aucun doute » (*We undoubtedly do*)[1]. Ainsi, si le trust n'a pas toujours besoin du monopole absolu, mathématique, il lui faut du moins, ce qui est essentiel dans le monopole, la domination.

Parfois, dans certaines industries, une région peu importante est laissée de côté par les trusts. La grande combinaison actuelle de la métallurgie américaine, par exemple, ne s'étendait pas au début aux mines et usines des États du Sud, Alabama et Tennessee particulièrement, bien que les gisements de minerais de fer et de charbon en exploitation y fussent abondants. C'est que, dans l'état de l'industrie en 1901, cette région ne comptait pas assez encore pour influer sur les prix ou modifier le chiffre de la production totale américaine d'une manière contraire aux desseins du trust. Celui-ci s'étant rendu compte qu'il lui suffisait d'être maître de la région Nord-Ouest (Pensylvanie, Illinois, Ohio) pour dominer la métallurgie américaine, borna d'abord son opération à cette région. Mais, à la suite de la crise monétaire de 1907-

1. Voir, dans l'ouvrage de M. Richard T. Ely : *Monopolies and Trusts*, p. 16, les passages caractéristiques de la déposition de M. Havemeyer devant le *Lexow Committee*.

1908, profitant d'une occasion favorable, il s'empressa d'acquérir les actions de la *Tennessee Coal and Iron Co*, la plus puissante entreprise des États du Sud.

Au surplus, le fait du monopole des trusts est souvent reconnu par ceux-mêmes qui les dirigent. Les témoignages recueillis par l'*Industrial Commission* sont instructifs à ce sujet[1]. On demande, par exemple, à M. Daniel G. Reid, président de l'*American Tin-Plate Company* (trust du fer-blanc) : « Quelle est à peu près la part de votre société dans la production du fer-blanc aux États-Unis? — Environ 90 p. 100. — Combien existe-t-il d'entreprises en dehors de vous? — Six, je crois. — Savez-vous combien elles possèdent d'usines? — Vingt-sept ou vingt-huit. — Et vous, combien en avez-vous? — Trois cents[2]. » M. Edson Bradley, président de l'*American Spirits Manufacturing Co.* (trust du whiskey), estime à 85 p. 100 la part du trust dans la production totale du whiskey en Amérique[3]. M. Archbold, vice-président de la *Standard Oil Co.* de New-York, a mis sous les yeux de la Commission une statistique de laquelle il résulte que pendant les années 1894 à 1898 le trust a produit de 81,4 à 83,7 p. 100 du pétrole raffiné, soit une moyenne de 82 3/10es pour cette période, avec progrès constant en faveur du trust et diminution proportionnelle de la raffinerie indépendante[4]. Quand on rap-

1. L'*Industrial Commission*, créée par *act* du 18 juin 1898, a poursuivi une longue enquête sur les *Trusts and Industrial Combinations*. Elle a déposé son rapport sur cette question le 1er mars 1900. C'est un volume de près de 1 500 pages, et il est accompagné d'un second volume contenant la législation américaine relative aux trusts.

2. *Report of the Industrial Commission*, p. 882.

3. *Ibid.*, p. 814.

4. *Ibid.*, p. 560. Dans le jugement de la Cour d'appel fédérale de circuit du 21 novembre 1909 contre la *Standard Oil Co.* il est

figures accompagnent le texte ; un index alphabétique permet de trouver rapidement ce qui se rapporte au produit que l'on se propose d'étudier.

On se rend compte que cet ouvrage, unique aujourd'hui en son genre, est le complément nécessaire de tout enseignement commercial et colonial. Il est de première utilité aux élèves des écoles coloniales, commerciales et agricoles. Mais il prend place également dans la bibliothèque du planteur, de l'industriel, du négociant et de l'Administrateur, qui ont ainsi près d'eux un répertoire complet et détaillé des richesses naturelles qu'ils doivent exploiter et conserver.

EXTRAIT DE LA TABLE

Produits végétaux : *Céréales :* riz, maïs, sorgho, mil, etc. — *Plantes féculentes :* manioc, taros, ignames, patates, dolique, etc. — *Légumes :* ambrevade, soja, arachide, benincasa, gombo, baselle, etc. — *Fruits :* ananas, manguier, bananier, dattier, figuier, goyaviers, papayer, etc. — *Plantes alimentaires stimulantes :* caféier, théier, cacaoyer. — *Épices, condiments, aromates.* — *Plantes oléifères :* olivier, cocotier, sésame, etc. — *Plantes saccharifères :* canne à sucre, sorgho, bourgou, etc. — *Plantes fourragères.* — *Bois :* acajou, ébène, palissandre, thuya, bois de rose, de santal, bambou, chêne-liège, etc. — *Plantes textiles :* coton, ramie, alfa, etc. — *Plantes tinctoriales :* indigotier, bois de campêche, etc. — *Plantes à caoutchouc et à gutta.* — *Gommes, résines.* — *Essences et parfums.* — *Plantes et produits stupéfiants.* — *Plantes médicinales :* quinquinas, kolatier, etc.

Produits animaux : La soie. — Les plumes. — L'ivoire. Produits des pêcheries. — Produits divers d'origine animale. — Produits de l'élevage. — Apiculture. — Ostréiculture.

Produits minéraux : Minerais. — Phosphates. — Combustibles.

LA
COLONISATION FRANÇAISE
DANS L'AFRIQUE DU NORD

Algérie — Tunisie — Maroc

par

VICTOR PIQUET

Un volume in-8° écu, de 548 pages, avec *4 cartes* hors texte, broché . . . . **6** fr.

Ouvrage couronné par l'Académie française.

M. VICTOR PIQUET, qui a déjà consacré un volume aux *Civilisations de l'Afrique du Nord*, expose sous un format maniable, dans une étude simple et claire d'intelligente vulgarisation, les résultats de la colonisation française aux pays barbaresques.

Le livre s'ouvre par une brève description d'ensemble de l'Afrique du Nord. Puis, dans une première partie, l'auteur passe en revue les divers aspects de l'œuvre française en Algérie ; dans une deuxième partie, consacrée à la Tunisie, il expose les résultats heureux de trente années de colonisation ; dans la troisième partie, relative au Maroc, il donne un tableau complet des institutions de l'Empire chérifien et traite des questions de

nelles en France et à l'Étranger, aux États-Unis et en Suisse.

Ce livre est plus particulièrement utile aux élèves de notre enseignement commercial supérieur et moyen, mais les élèves de nos autres écoles techniques, — écoles d'agriculture ou écoles industrielles des différents degrés, — y trouvent des connaissances qu'ils ont aussi à acquérir, car notre industrie et notre agriculture surtout doivent de plus en plus se « commercialiser ».

Enfin cet ouvrage n'est pas lu sans intérêt ni profit par les commerçants eux-mêmes, qui n'ont pas le temps de parcourir les revues et publications spéciales et qui, pourtant, doivent connaître les expériences nouvelles tentées ailleurs et dont bénéficie la concurrence étrangère.

EXTRAIT DE LA TABLE

Le commerce et ses entreprises. — *L'organisation de la maison de commerce :* les comptes, les livres, les balances, l'inventaire, le bilan. — *La monnaie, les poids et mesures :* la monnaie-marchandise, la monnaie métallique, la monnaie fiduciaire, la circulation monétaire, le système métrique, mesures et poids étrangers, cotes des marchandises. — *Les prix :* comment s'établissent les prix, causes de variations des prix, la réglementation artificielle des prix, etc. — *Les modalités de l'achat-vente :* ventes publiques aux enchères, bourses de commerce, la vente en bourses. — *Les transports :* sur routes, par chemin de fer ; — la navigation fluviale, maritime ; l'économie du transport. — La technique douanière, l'assurance des risques commerciaux. Les modes de règlement et de crédit, l'étude des marchés. — La publicité. — L'adaptation du produit à la consommation. — Les méthodes de vente. — Les crises commerciales, etc.

première importance dans un pays neuf qui s'ouvre à la civilisation.

Cet ouvrage apporte plus qu'un simple exposé historique. Le mot *Colonisation* y est entendu dans son sens le plus large : détail des rouages compliqués de l'administration française, statut politique, judiciaire et financier des indigènes, mise en valeur du pays dans tous les domaines : agricole, industriel, commercial. C'est le vade-mecum de tous ceux, chaque jour plus nombreux, qui veulent vraiment connaître l'œuvre française dans l'Afrique du Nord.

EXTRAIT DE LA TABLE

proche ces témoignages de celui de M. Havemeyer pour le sucre et de son affirmation que pour exercer la domination sur une industrie il suffit en pratique d'en détenir 80 p. 100, on reste convaincu que les trusts américains sont bien des monopoles, en ce sens qu'ils ont les mêmes effets sur la production et sur les prix que des monopoles stricts. Voilà un premier caractère bien établi.

Un second caractère important des trusts, c'est que leur monopole ne résulte pas d'une disposition légale. Et cela donne au phénomène une gravité particulière. Ce ne sont pas des compagnies privilégiées, dont le privilège pourrait être détruit, comme il aurait été créé, par un acte de l'autorité publique. Ce sont des sociétés privées qui tuent la concurrence autour d'elles et assoient leur domination par une série de victoires successives sur leurs rivaux. Elles peuvent ainsi se réclamer de la liberté du commerce, de l'évolution industrielle et commerciale. Nous verrons qu'en réalité elles n'atteignent leur but que grâce à certains privilèges abusifs, mais ces privilèges sont dissimulés, tandis que les forces économiques qui poussent l'industrie vers la concentration agissent au grand jour et favorisent, elles aussi, la formation des trusts. C'est par cette apparence normale que les trusts constituent un problème économique et social de première importance. Il s'agit de savoir si l'évolution moderne aboutit naturellement à la monopolisation industrielle comme à son terme obligé. Les écoles socialistes le soutiennent et voient dans ce *processus* la préparation au régime collecti-

mentionné que le trust a vendu plus des 4/5 des pétroles brûlés aux États-Unis et plus des 9/10 des huiles industrielles consommées par les chemins de fer.

viste; nous pensons, au contraire, que si la concentration est bien le fait nécessaire résultant de l'évolution, la monopolisation, elle, n'est jamais atteinte que grâce à un abus précis. Nous nous réservons de le démontrer plus loin. Pour le moment, ce qu'il importe d'établir, c'est que le monopole exercé par les trusts américains ne leur est pas donné par la loi, brutalement, strictement. Ils l'acquièrent par manœuvres successives.

Le fait ne mérite pas discussion en ce qui concerne le trust du pétrole, celui du sucre, et plusieurs autres des plus importants. Il peut, au contraire, être contesté là où un brevet d'invention permet à une société de fabriquer tel objet ou d'employer tel procédé à l'exclusion de tout concurrent. Là, il semble bien que le monopole soit créé directement par la loi. Et il y a, en effet, un monopole créé directement par elle, mais c'est celui de l'invention, non celui de l'industrie, ce qui est tout différent. Le monopole de l'invention, le brevet, vaut ce que vaut l'invention; il peut être réduit à rien par une invention postérieure; il ne vaut jamais que dans la limite du progrès réalisé et jusqu'à un progrès nouveau. Dn plus, il ne vaut que pour celui qui est en mesure de l'exploiter industriellement, d'où la hâte de l'inventeur à vendre son brevet à ceux qui peuvent en tirer parti. Les trusts qui ont avancé leur œuvre de monopolisation par le moyen des brevets les ont achetés aux inventeurs, s'en sont rendus maîtres, comme ils achetaient une usine rivale. Ils n'étaient pas eux-mêmes les inventeurs et ce n'est pas à eux que le privilège avait été accordé. Le fait du brevet n'explique pas qu'une seule compagnie ait pu acheter tous ceux qui avaient

une valeur pour la fabrication des cigarettes; qu'une autre ait absorbé les usines de caoutchouc avec leurs brevets et leurs marques de fabrique; qu'une troisième ait acquis les brevets de construction des machines à faire les clous, etc. [1]. Il n'explique pas non plus le témoignage très net de M. John W. Gates, président de l'*American Steel and Wire Company of New Jersey* (trust du fil de fer), devant l'*Industrial Commission* : « Nous possédons en pratique tous les brevets relatifs au fil de fer épineux et à sa fabrication, qui existent aux États-Unis, et nous prétendons que personne ne peut fabriquer de fil de fer épineux sans empiéter sur nos droits. Nous avons payé beaucoup de centaines de mille de dollars (*a great many hundred thousand dollars*) pour acquérir ces brevets, beaucoup d'autres centaines de mille pour les défendre en justice [2]. » Quelles circonstances poussaient l'*American Steel and Wire Co.* à faire ces sacrifices, à tuer à tout prix les concurrences possibles? Quels avantages particuliers lui permettaient de le faire avec profit? Pourquoi voulait-elle et pouvait-elle monopoliser? On le voit, le problème reste entier. Même lorsque la propriété exclusive d'un brevet est accordée à une machine, à un procédé, cela ne suffit pas à expliquer la monopolisation de l'industrie, son absorption par le trust. Et voilà un second caractère essentiel du trust. Il ne résulte pas d'un privilège légal; il se produit sans intervention directe de la loi. C'est une monopolisation de fait, non un monopole de droit.

Autre trait essentiel : c'est la monopolisation d'une

1. Voir, dans *Les Industries monopolisées aux États-Unis*, le chapitre VII : les *Trusts* et les brevets d'invention.
2. *Report of the Industrial Commission*, p. 1009.

industrie. Aux États-Unis, où le mouvement contre les trusts a pris une allure politique, on confond sous le nom de trusts des phénomènes très divers; des confusions de ce genre se produisent inévitablement dans toute question politique. Il faut les éviter avec le plus grand soin dans une étude scientifique, écarter par conséquent les accaparements momentanés comme la célèbre et malheureuse spéculation de M. Joseph Leiter sur les blés, les phénomènes de concentration commerciale comme les grands magasins de Wannamaker, Marshall Field, etc., et observer seulement les industries monopolisées par des particuliers. Elles seules constituent le problème caractéristique du trust. Elles seules peuvent nous apprendre si l'évolution moderne conduit normalement l'industrie au monopole.

Enfin, il faut que l'industrie dont il s'agit soit une industrie privée. Si on se trouve en présence d'une industrie dépendant d'un service public, chemins de fer, éclairage et chauffage au gaz, distribution d'eau dans une ville, le monopole se produira naturellement, s'il n'a pas été accordé légalement, parce que ces services publics ne peuvent pas s'établir sans intervention de l'État ou des municipalités, et que, par suite, ils sont leur monopole. Il est arrivé aux États-Unis que les États et les villes, méconnaissant cette vérité, ont voulu les abandonner à la libre concurrence au lieu de les concéder. Le résultat ne s'est pas fait attendre, et des particuliers se trouvent aujourd'hui souverainement maîtres de plusieurs de ces services au détriment du public. Ces particuliers ont conquis aisément un monopole de fait au lieu de l'acquérir moyennant des charges et la réserve d'un contrôle efficace. Il y a donc véritablement aux

États-Unis des trusts de services publics[1], mais s'ils offrent une particularité intéressante à connaître, ils sont cependant très nettement en dehors du cadre de notre étude actuelle. Ce n'est pas l'évolution moderne qui conduit ces industries spéciales au monopole. C'est leur nature même qui en a de tout temps réservé la propriété exclusive aux pouvoirs publics.

Le trust américain est donc en résumé la monopolisation de fait d'une industrie privée. Telle est son essence.

Quant à sa forme juridique, elle a été souvent modifiée par l'effet de la législation, mais les changements qu'elle a subis n'ont fait que fortifier le plus souvent au point de vue juridique l'unité de direction que comporte le monopole.

Au début, par exemple, lors de la première formation officielle du trust du pétrole, les différentes entreprises industrielles réunies en un seul trust conservaient une apparence juridique de personnalité. Le contrat, qui lie en 1882 plusieurs compagnies pétrolières et plusieurs raffineurs individuels, ne prononce pas le rachat définitif des usines que les uns et les autres possèdent. Il établit simplement que chaque partie au contrat recevra un nombre de certificats (*Trust certificates*) représentant la valeur convenue des propriétés qu'il confie au trust. Celui-ci venant à disparaître, chaque compagnie, chaque raffineur individuel peut donc reprendre ses apports, revenir à la vie en quelque sorte. Ce sont une série d'établissements industriels donnant au trust un mandat général très étendu d'administrer, fabriquer, acheter et vendre à leur compte commun. De là,

1. Voir, dans *Les Industries monopolisées aux États-Unis*, le chapitre IX : *Les Trusts et les services publics.*

d'ailleurs, le nom de trust donné à la convention, le nom de *trustees* (mandataires, fidéicommissaires) donné aux directeurs de l'entreprise[1].

La législation américaine, voulant atteindre les monopoles industriels, crut forger contre eux une arme terrible en s'attaquaut à la forme même de leur organisation. Elle s'ingénia à définir cette forme, comme l'*Act* de la législature de l'Illinois de juin 1891, en énumérant les *pools, trusts, agreements, combinations, confederations or understandings*, qu'elle confondait dans un commun anathème; ou bien elle supposait que le trust était uue forme suffisamment définie, et s'en prenait à lui. (Loi fédérale de juillet 1890, connue sous le nom de *Sherman Act.*) Parfois, elle déclarait explicitement illégale l'émission de *Trusts certificates.* Elle en vint à édicter tant d'interdictions que, si on l'avait prise au pied de la lettre, elle aurait empêché toute opération commerciale, résultat assez piquant pour une législation ayant pour but de défendre la liberté du commerce. Elle portait la marque des mesures générales prises *ab irato* en vue d'un cas particulier.

Le trust du pétrole fut déclaré illégal dans la forme qu'il avait revêtue en 1882 par un jugement de la Cour suprême de l'Ohio de 1892. En conséquence, le 21 mars 1892, la réunion générale des porteurs de certificats du *Standard Oil Trust* prononça la dissolution de l'entreprise. Mais, jusqu'en 1899, les *trustees* continuèrent en fait à administrer comme par le passé les intérêts des 47 compagnies et sociétés du Trust. A cette date, la *Standard Oil Co.*, de *New-Jersey*, devient détentrice des titres de toutes ces

1. Voir dans *Les Industries monopolisées aux États-Unis*, l'analyse de l'acte constitutif du *Trust* du pétrole en 1882, p. 77 à 81.

entreprises, mais sans échanger, comme autrefois, ces titres contre des *Trusts certificates*. En 1906, le gouvernement fédéral décida de la poursuivre, elle et sept des principaux membres du Trust, comme coupables d'avoir monopolisé le commerce du pétrole entre les États. Le 20 novembre 1909, la Cour de circuit de Missouri reconnut le bien-fondé de l'accusation et prononça la dissolution du trust. Ce jugement vient d'être confirmé par la Cour suprême le 15 mai 1911. La *Standard Oil Co.* doit, dans les six mois, cesser d'être une *combination*. A quel expédient juridique recourra-t-elle? Nous l'ignorons encore, mais personne ne doute qu'elle ne se reconstitue sous une autre forme.

Elle y aura d'autant plus de facilité que la Cour suprême des États-Unis vient, par une décision récente, de provoquer, en quelque sorte, l'établissement de statuts modèles pour les trusts. Quelques jours après l'affaire de la *Standard Oil Co.*, elle se prononçait au sujet d'une poursuite analogue intentée contre l'*American Tobacco Co.*, le trust du tabac. Là encore, elle déclarait (décision du 29 mai 1911) que le trust du tabac constituait une monopolisation dans le sens du *Sherman Act*. En conséquence elle en ordonnait la dissolution dans le délai de six mois; mais, en même temps, elle donnait mandat à la Cour de renvoi d'entendre les parties pour créer avec les éléments composant le trust actuel une nouvelle association en harmonie avec la loi[1]. On pourrait résumer ainsi la portée pratique de

1. Voici le texte de la décision de la Cour suprême des États-Unis du 29 mai 1911 dans l'affaire de l'*American Tobacco Co.* :

1° La « combination », en elle-même et d'elle-même (*in and of itself*), aussi bien que chacun des éléments qui la composent, soit

cette importante décision : Il est enjoint à l'*American Tobacco Co.* de trouver un cadre juridique que la Cour déclare satisfaisant.

Lorsque le cadre juridique aura été construit avec l'estampille officielle d'une Cour fédérale de circuit (celle de New-York, dans l'espèce) et sur l'ordre de la Cour suprême, il sera pratiquement inattaquable et tous les trusts s'empresseront de l'adopter.

Est-ce à dire qu'ils se trouveront à l'abri de toutes poursuites? Non certes. Le *Sherman Act* conserve toute sa force et il proscrit la monopolisation. Mais la forme revêtue par une association de capitaux ne sera plus une présomption en faveur du monopole quand cette forme aura un caractère légal reconnu.

collectifs, soit individuels, considérés dans leur ensemble ou séparément, sont déclarés être restrictifs du commerce (*in restraint of trade*) et constituer une tentative de monopolisation dans le sens du premier et du second article de l'Anti-Trust Act.

2° La Cour de renvoi, pour donner une force effective à notre jugement à cet égard, devra entendre les parties de la manière qu'elle jugera à propos pour établir et déterminer le plan ou la méthode convenable pour dissoudre la « combination » et pour recréer avec les éléments qui la composent actuellement un nouvel état de choses (*a new condition*) qui devra être loyalement en harmonie avec la loi et ne rien comporter qui lui soit contraire.

3° Dans ce but, et en considération des difficultés de la situation, une période de six mois est accordée à partir de la signification du présent jugement, avec autorisation toutefois d'allonger cette période de soixante jours au plus, si la Cour l'estime nécessaire.

4° Si, avant l'expiration de la période ainsi fixée, un mode de désintégration en harmonie avec la loi n'a pas été trouvé, soit sur l'initiativee de la Cour, soit par son acceptation d'un plan qui lui serait proposé, ce sera le devoir de la Cour de donner plein effet aux dispositions de la loi, soit en émettant une injonction arrêtant le mouvement des produits de la « combination » dans le trafic entre les États ou avec l'étranger, soit par la nomination d'un liquidateur. (D'après l'*Iron Age* du 1er juin 1911.)

Il faudra, pour que l'entreprise succombe dans une poursuite, que les preuves du monopole résultent de ses actes, non de sa constitution juridique. C'est pour cela, sans doute, que la Cour suprême prononçait le 15 mai la dissolution pure et simple de la *Standard Oil Co.* et rendait le 29 mai la décision provoquant la réorganisation de l'*American Tobacco Co.* après dissolution. Elle a voulu, semble-t-il, indiquer par là que le cas du premier de ces trusts lui paraissait sans remède alors, au contraire, que le second pouvait légalement exercer son activité sous une autre forme.

Autant que l'on peut raisonner sur les intentions des juges, il semble que la Cour suprême ait eu une double préoccupation, celle de s'opposer aux monopoles de fait, celle de ne pas entraver l'essor des affaires industrielles. En déclarant illégales les entreprises qui apportent une restriction au commerce (*in restraint of trade*) le *Sherman Act* emploie une expression dangereuse. Prise au pied de la lettre, elle pourrait empêcher toute manifestation d'activité économique. En effet, lorsqu'un particulier ou une société crée une usine de rails, par exemple, ils restreignent dans une certaine mesure la faculté théorique que je possède d'en créer une. Il arrive constamment qu'on se détourne d'un genre d'industrie parce que trop d'autres personnes y sont déjà engagées. Il faut donc que la jurisprudence corrige ce qu'il y a de trop absolu dans le texte de la loi. A ce point de vue, le jugement de la Cour fédérale de circuit du Missouri du 20 novembre 1909 contre la *Standard Oil Co.*, confirmé par la Cour suprême le 15 mai, contient une disposition du plus haut intérêt que nous croyons devoir reproduire ici

parce qu'elle fixe d'une façon claire la situation juridique des trusts américains :

« Le criterium de la légalité d'une *combination* (*the test of legality of a combination*), d'après l'Anti-Trust Act du 2 juillet 1890 (*Sherman Act*), est son effet nécessaire sur la concurrence dans le commerce entre les états ou avec les nations étrangères. Si son effet nécessaire est seulement de restreindre occasionnellement et indirectement la concurrence, tandis que son résultat principal est de promouvoir le commerce et d'augmenter l'activité de ceux qui l'ont créé et qui l'exploitent, cette « combination » n'est pas une violation de la loi précitée. Mais, si son effet nécessaire est d'étouffer ou de restreindre, directement et essentiellement (*substantially*), la libre concurrence dans le commerce entre les États ou avec les nations étrangères, cette « combination » est illégale d'après les termes de cette loi. Le pouvoir de restreindre la concurrence dans le commerce entre les différents États ou avec les nations étrangères, placé par une « combination » entre les mains d'une personne ou d'une association de personnes, indique le caractère de cette « combination » parce qu'il est de l'intérêt des parties qu'un pareil pouvoir soit exercé, et il y a présomption qu'il sera exercé. Le fait de placer entre les mains d'une seule corporation ou d'une seule personne, par une remise de titres, le pouvoir d'un grand nombre d'actionnaires détenant la majorité des actions de chacune des différentes sociétés engagées dans un même commerce de restreindre la concurrence dans ce commerce, rend le pouvoir ainsi mis entre les mains de la première plus grand, plus aisément exercé et plus efficace que celui qui se trouvait primitivement entre

les mains de plusieurs actionnaires, et cette « combination » est illégale. »

Ainsi tout l'effort de la loi tend à empêcher le monopole, la domination abusive d'une industrie par un petit groupe de personnes. Ce qu'elle poursuit c'est le trust monopolisateur. Mais la réunion de plusieurs entreprises sous une même direction peut avoir de tout autres causes que le désir d'exercer un monopole. D'autres éléments entrent en jeu. L'examen des trusts les plus importants permet de les dégager.

II. — La concentration industrielle.

Le premier de ces éléments est normal, mais nouveau; tout au moins, il a acquis une puissance absolument inconnue auparavant; c'est le phénomène de la concentration industrielle.

Il est dû au développement du machinisme qui a nécessité des agglomérations d'ouvriers autour de machines-outils et de pouvoirs moteurs de plus en plus considérables; c'est la forme la plus ordinaire et la plus répandue de la concentration industrielle. Elle se manifeste par la substitution de la grande usine au petit atelier.

Le machinisme a produit également une autre forme de concentration industrielle en provoquant la réunion sous une même direction de diverses industries se complétant l'une l'autre, par exemple, de mines de fer avec des hauts fourneaux, des aciéries, des laminoirs, etc. Cette forme est généralement désignée sous le nom d'*intégration*.

Quelle que soit la forme qu'il revête — et il peut

les cumuler, — le phénomène de la concentration industrielle est puissamment favorisé par le développement des transports, qui permet d'atteindre une clientèle non plus locale, mais nationale et le plus souvent internationale. Il établit la concurrence sur des zones très étendues, de telle sorte qu'un industriel supérieuremeut doué peut fonder sur un point choisi d'un territoire donné un établissement gigantesque qui prenne la place d'un grand nombre d'établissements plus petits disséminés sur ce territoire.

Ainsi, les usines, se trouvant beaucoup moins limitées qu'autrefois par les considérations de consommation locale, sont portées à accroître leur production le plus possible pour répartir leurs frais généraux sur le plus grand nombre possible de produits.

Ce double phénomène a transformé l'organisation industrielle de l'Europe; cependant son action a été plus marquée encore aux États-Unis.

Le machinisme s'est plus développé aux États-Unis qu'en Europe, parce que le machinisme est une économie de main-d'œuvre et que la main-d'œuvre est beaucoup plus chère aux États-Unis que nulle part en Europe[1].

Les transports rapides se sont tout particulière-

1. Le développement du machinisme américain est tellement connu que je ne crois pas nécessaire d'en indiquer les manifestations précises. J'ai eu, d'ailleurs, l'occasion de le faire soit dans *Les Industries monopolisées aux États-Unis*, soit dans la *Vie américaine*. On trouvera des documents sur ce point dans le grand ouvrage de M. Levasseur sur l'*Ouvrier américain*, dans l'enquête officielle de 1898 intitulée *Hand and Machine Labor*, et aussi dans le *Rapport de la délégation des Syndicats ouvriers de Paris à l'Exposition de Chicago en 1893*.

ment développés aux États-Unis sous l'influence d'une série de causes : l'énormité du territoire qui les rendait plus avantageux et plus nécessaires; la colonisation des terres éloignées de l'Ouest dont ils étaient la condition préalable. En fait les chemins de fer y sont très nombreux [1], et la navigation sur les grande lacs a une extraordinaire activité [2].

Enfin, l'industrie étant de date récente, il a été plus facile de l'organiser de prime abord en harmonie avec les exigences actuelles que là où un outillage, un personnel, des usages préexistants nécessitaient une transformation.

Grâce à l'ensemble de ces circonstances concordantes, puissamment aidées par l'esprit d'initiative américain, la concentration industrielle est très accusée aux États-Unis.

Le phénomène du trust ne s'est pas produit dans toutes les industries très concentrées, mais toutes celles dans lesquelles il s'est produit avaient été préalablement concentrées à un haut degré. La concen tration industrielle n'apparaît pas comme une condition suffisante du trust, mais elle en forme la condition nécessaire. Il est facile de s'en rendre compte en passant en revue les principales industries qui font aux États-Unis l'objet d'un monopole.

Le pétrole est particulièrement intéressant à ce point de vue. Les différentes opérations auxquelles il donne lieu ne s'exécutent pas sous le même régime, et le monopole ne porte précisément que sur celles où

1. La longueur des voies ferrées en exploitation aux États-Unis était au 30 juin 1907, de 370 000 kilomètres. Elle doit approcher aujourd'hui de 400 000 kilomètres.

2. La flotte des Grands Lacs et des *Western Rivers* comptait au 30 juin 1910 plus de trois millions de tonneaux de jauge brute 3 048 818).

la concentration s'impose. Ainsi le forage des puits et l'extraction du pétrole sont facilement menés à bien par de modestes entrepreneurs. Il leur suffit de posséder un matériel peu compliqué et un capital faible. Dans les environs de Pittsburgh on estime que le forage d'un puits à pétrole coûte de 20000 à 25000 francs. La compagnie du *Standard Oil* en fait établir un certain nombre à ses frais, mais très souvent aussi elle les achète une fois en exploitation, ou bien elle en achète simplement la production. Bref, elle admet la concurrence pour le forage et pour l'exploitation. Elle ne monopolise ni les terrains pétrolifères, ni les puits [1]. Au contraire, dès qu'il s'agit de transporter le pétrole brut dans les *pipe lines* et de le raffiner, son monopole s'affirme avec la nécessité de la concentration.

Les *pipe lines*, qui conduisent le pétrole brut de la Pensylvanie occidentale à l'Atlantique ou de l'Ohio aux Grands-Lacs, sont des canalisations en fonte, d'une longueur de 500 à 600 kilomètres. Tous les 80 kilomètres environ, une *pumping station* est établie sur cette canalisation. C'est un puissant système de pompes qui aspirent et refoulent le pétrole de manière à en accélérer la course. On estime généralement que le transport par *pipe lines* réalise une économie de 50 p. 100 sur le transport par chemins de fer. C'est dire que la concurrence ne peut pas se faire sans *pipe line*. D'autre part, la *pipe line* coûte très cher à établir au point de vue technique, et soulève des difficultés sans nombre de la part des propriétaires des terrains qu'elle traverse. Ces difficultés se résolvent, elles aussi, avec de l'argent, en sorte que l'opération exige

1. Pour les détails, voir *Les Industries monopolisées aux États-Unis*, chapitre II, § I : Les entreprises indépendantes d'extraction.

un capital considérable[1]. Il n'est pas besoin d'insister pour faire comprendre l'avantage qu'il y a à construire ces canalisations avec la plus grande capacité possible. Plus leur diamètre est grand[2], plus les *pumping stations* sont puissantes, plus le passage du pétrole est rapide, et moins le transport d'un hectolitre est coûteux. La concentration devient donc ici tout particulièrement avantageuse et c'est là aussi qu'apparaît d'abord la domination du *trust*, maître des grandes *pipe lines*.

Elle se continue par la raffinerie, opération compliquée, impossible en pratique sur de faibles quantités à cause de l'infinie variété de produits qu'elle isole et dont elle tire parti. L'huile d'éclairage, de luxe ou commune, forme environ 65 p. 100 du pétrole brut[3]. Les 35 p. 100 qui restent fournissent dix-sept qualités diverses d'huiles lubrifiantes employées dans l'industrie pour le graissage des machines, des cires très pures, de la vaseline, etc. Enfin, les résidus de la raffinerie sont utilisés comme combustible. Chacun de ces sous-produits se trouve en très petite proportion dans un volume donné de pétrole brut; il faut de très nombreuses épurations successives pour les isoler; on serait donc amené à les négliger, à les laisser perdre, si on n'agissait pas sur de grandes masses de pétrole brut concentrées dans une seule usine. Celle de Whiting, que j'ai pu visiter, est un énorme éta-

1. M. John D. Rockefeller dit, dans sa déposition du 30 décembre 1899 devant l'*Industrial Commission* : La construction des *pipe lines* nous a coûté environ 50 millions de dollars. (*Report*, p. 797.)

2. La C[ie] du *Standard Oil* emploie communément des tuyaux de 8 *inches* (204 millimètres) de diamètre.

3. Cette proportion est celle du pétrole de l'Ohio traité à la raffinerie de Whiting, près de Chicago. Le pétrole de Pensylvanie contient parfois jusqu'à 90 p. 100 d'huile d'éclairage.

blissement, couvrant 128 hectares de terrain et dans lequel on traite à la fois 2 520 mètres cubes de pétrole. Un seul des *agitateurs* servant à lessiver l'huile a une contenance de 672 mètres cubes. Les réservoirs, les pompes, les chaudières, tout y est de dimensions gigantesques[1]. Et on se rend mieux compte encore des avantages de la concentration quand on pénètre dans les laboratoires, où des chimistes s'occupent sans relâche à vérifier le degré de pureté et de sécurité des huiles d'éclairage, où un échantillon de chaque sous-produit est analysé. En prélevant ces échantillons, après chaque opération, sur des milliers d'hectolitres, ou même sur des centaines de kilogrammes, quand il s'agit de cire ou de vaseline, on divise les frais de la vérification entre ces milliers d'hectolitres ou ces centaines de kilogrammes. Ainsi le travail de laboratoire ne grève pas outre mesure la fabrication industrielle. Avec de faibles quantités elle serait trop onéreuse. La concentration se trouve donc être une condition nécessaire de la raffinerie de pétrole, et le monopole du trust atteint la raffinerie comme il atteint les *pipe lines*.

Il en va de même pour la raffinerie de sucre, bien que les avantages d'une extrême concentration y paraissent moindres. M. Havemeyer ne considère pas la très grande capacité de production de ses établissements comme une supériorité décisive par rapport aux raffineries rivales de dimensions plus restreintes, et des raffineurs étrangers au trust partagent cette manière de voir[2]. Mais il faut remarquer que les raf-

1. On trouvera, dans *Les Industries monopolisées aux États-Unis* une description détaillée de la raffinerie de Whiting, p. 55 à 65.
2. *Report of the Industrial Commission*, 1900, p. 109 et 151.

fineries rivales dont il est question produisent au minimum 400 000 kilogrammes de sucre raffiné par jour, qu'elles coûtent environ dix millions de francs à construire, et qu'elles nécessitent un capital d'exploitation de dix autres millions [1]. La concentration industrielle s'impose donc à un degré marqué à toutes les entreprises de raffinerie de sucre. Et c'est sur la raffinerie que porte le trust du sucre.

Dans les industries métallurgiques américaines qui ont donné lieu également à la création d'un trust, la concentration industrielle est très avancée. C'est aux États-Unis que l'on trouve des hauts fourneaux donnant 700 tonnes de fonte par jour comme ceux de Rankin [2]; des laminoirs monstres comme ceux de Carnegie à Homestead; des batteries de fours à coke se chiffrant par milliers de fours comme celles de Frick à Pittsburgh. L'énormité de ces établissements a favorisé le trust de l'acier qui existe aujourd'hui.

Mais elle ne suffirait pas à l'expliquer, pas plus pour la métallurgie que pour le sucre et le pétrole. A côté de cet élément normal de la concentration résultant nécessairement d'une évolution que personne ne peut arrêter, l'étude des trusts révèle toujours la présence d'un autre élément, anormal celui-là, résultant par artifice et par accident d'un abus de l'autorité publique.

1. *Report of the Industrial Commission*, 1900, Témoignage de M. Post, p. 151 et 152.

2. Voir, dans le *Moniteur officiel du Commerce* du 20 juin 1901, le rapport de M. Bruwaert, consul général de France à New-York.

III. — Les éléments anormaux du trust.

Les pouvoirs publics américains, qui ont tant et si vainement légiféré contre les trusts, ont contribué de deux manières à leur création, d'une manière directe par l'établissement d'un régime douanier protectionniste à outrance, d'une manière indirecte par leur absence de contrôle sur les chemins de fer.

En Amérique comme en Europe, beaucoup de personnes sont portées à considérer les tarifs de douane des États-Unis comme la cause unique des trusts : M. Havemeyer, qui avait plusieurs fois déjà exprimé cette opinion, l'a résumée avec une grande force au début de sa déposition devant l'*Industrial Commission.* « L'origine de tous les trusts, dit-il, est la législation douanière [1]. » Nous savons déjà que les trusts exigent autre chose qu'un tarif de douanes pour se constituer; mais il est vrai que le fait d'isoler un marché national des autres marchés du monde, de tuer par conséquent la concurrence étrangère, permet plus facilement la domination de ce marché national et la ruine de la concurrence, même intérieure. Le tarif fait une partie de la besogne que les créateurs de trusts se proposent d'accomplir. Le trust du sucre, celui de l'acier, celui du whiskey, une foule d'autres, ont été puissamment aidés par le protectionnisme américain [2].

Mais, d'autre part, le trust du pétrole, le plus ancien

1. « *The mother of all Trusts is the Customs Tariff Bill.* » (*Report of the Industrial Commission*, p. 101.)

2. Voir *Les Industries monopolisées aux États-Unis*, p. 137 à 139, 170 à 171, 205, 240, etc.

de tous, ne doit rien au protectionnisme. Il a été favorisé par une cause naturelle, beaucoup plus puissante qu'un tarif et ne dépendant en rien de la volonté humaine, la rareté des gisements pétrolifères et l'éloignement géographique des concurrents possibles. Il ne s'appuie sur aucun artifice pour écarter du marché américain le pétrole de Bakou, par exemple.

Au contraire, il est un de ceux qui ont le plus abusé de l'absence de contrôle des chemins de fer américains pour couper la route à leurs rivaux des États-Unis. Soit pour la pose de ses *pipe lines*, soit pour le transport de l'huile raffinée par wagons-réservoirs, la compagnie du *Standard Oil* s'est assuré la complicité des compagnies de chemins de fer. Elle a acheté cette complicité et s'en est fait une arme terrible. Ses concurrents ont dû payer plus cher pour faire transporter leur huile soit par les canalisations, soit par la voie ferrée; quelquefois, l'usage même de ces moyens de transports leur a été partiellement refusé. Aucune circonstance n'a autant contribué au triomphe du trust du pétrole.

Elle a concouru puissamment aussi à la fortune de beaucoup d'autres trusts. Aujourd'hui encore, ceux-ci profitent de *discriminations*, c'est-à-dire de tarifs de faveur qui leur sont personnellement accordés par certains chemins de fer en fraude de la loi. Il y a donc lieu d'expliquer d'abord comment il se fait que de semblables abus aient pu et puissent se produire aux États-Unis, et de préciser ensuite la nature et la portée de ces abus.

Leur cause originelle se trouve dans l'organisation américaine des chemins de fer. Au moment où ils furent créés, les États particuliers auxquels revenait,

d'après la *Common Law*, le soin des grandes voies de communication, n'étaient aucunement en mesure ni d'établir une ligne ni de l'exploiter. Quelques timides essais furent tentés et abandonnés bien vite, en Pensylvanie par exemple, et les États laissèrent à l'initiative privée la charge et le profit de l'entreprise, déléguant seulement aux compagnies qui se formaient leur droit souverain d'emprise sur les terres à traverser par les lignes. Et comme l'opération était particulièrement hasardeuse aux États-Unis; comme elle exigeait de gros capitaux et que les gros capitaux étaient rares alors là-bas, on ne marchanda pas aux compagnies le privilège qu'on leur délaissait ainsi. Elles l'obtinrent sans compensation, sans que l'État eût stipulé en sa faveur aucune clause de retour au bout d'un certain laps de temps, sans qu'il eût même réservé son contrôle d'une manière effective. Personne n'y songeait alors, et d'ailleurs les États n'étaient pas outillés pour exercer les droits qu'ils auraient pu inscrire à leur profit dans les chartes d'incorporation [1].

Il en résulta que plus tard, lorsque les chemins de fer furent établis et que de puissantes compagnies eurent pris naissance, on se trouva en présence de *présidents de chemins de fer* riches, complètement indépendants et détenant un service public. L'État chercha alors à reprendre ce qu'il avait abandonné; il rappela que les chemins de fer ayant été substitués à lui État comme *common carrier*, comme transporteur public, ils se trouvaient soumis à certaines obligations, qu'ils devaient notamment ne pas faire

1. Sur l'organisation des chemins de fer américains à ce point de vue, voir *Railroad Transportion* de Arthur T. Hadiey.

acception de personnes dans l'application de leurs tarifs. Mais l'État avait affaire à plus puissant que lui et les principes élémentaires de la *Common law* anglaise, restée la constitution primordiale des États-Unis, étaient dépourvus dans le cas présent de toute sanction. Les États particuliers se trouvant impuissants en face de ce grave problème, l'État fédéral imagina un moyen de droit ingénieux pour le résoudre. Par suite du pacte fédéral, une de ses fonctions essentielles est de faire régner la liberté du commerce entre les différents États membres de l'Union. Les chemins de fer portaient atteinte à cette liberté en favorisant certains clients au détriment des autres; l'*Interstate Commerce Act* du 4 février 1887 leur interdit, entre autres choses, toute *discrimination* pour les transports franchissant les limites d'un État. Ainsi se trouvaient réglés les plus nombreux et les plus importants des transports, et le résultat eût été considérable si l'État fédéral avait possédé le pouvoir nécessaire pour faire passer dans la pratique les décisions de l'*Interstate Commerce Commission*, chargée de veiller à l'exécution de la loi. Mais là encore la lutte restait inégale. Les compagnies de chemins de fer, ayant une charte de chacun des États traversés par leurs lignes, ne dépendent pas du gouvernement de Washington. Les faits illégaux qui peuvent être relevés par la Commission demeurent impunis, et les *discriminations*, plus dissimulées qu'autrefois, n'ont pas disparu [1].

L'*Industrial Commission*, qui a tenu ses assises plus de onze ans après l'adoption de la loi d'*Interstate Commerce* [2], a recueilli de très nombreux témoi-

1. Voir W. Jenks, *The Trust Problem*, p. 50.
2. Le titre officiel de la loi est : *An Act to regulate commerce*.

gnages affirmant la persistance des *discriminations*[1]. Beaucoup ont été contredits avec indignation par les membres des trusts les plus accusés, d'autres n'ont pas fait l'objet de contestations, sans qu'on puisse affirmer cependant leur parfaite authenticité.

Mais ce qui a été reconnu par tout le monde, c'est la pratique générale des *discriminations* avant l'*Interstate Commerce Act*. « Il y avait bien un tarif officiel, dit M. Archbold, de la *Standard Oil Co.*, mais chacun savait qu'il était facile d'obtenir un contrat spécial et, en pratique, le tarif officiel n'était pas suivi[2]. » « Chaque expéditeur traitait aux meilleures conditions qu'il pouvait » (*made the best bargain he could*)[3], dit encore M. Rockefeller, laissant entendre que si, personnellement, il a réussi à en avoir de très bonnes, c'est là un fait de concurrence normale.

Il est facile de comprendre combien ce régime était favorable aux expéditeurs puissants, bien en situation de négocier avec l'état-major des compagnies; comment, au contraire, il pouvait tuer dans l'œuf la concurrence d'un petit producteur de pétrole brut, d'un raffineur modeste, d'un métallurgiste à ses débuts. Et, de l'aveu même de ceux qui en ont bénéficié, ce régime a duré jusqu'en 1887. On peut mesurer par là l'influence qu'il a eue sur la création des premiers trusts, de celui du pétrole en particulier. Grâce à lui, le pétrole de la *Standard Oil Co.* circulait sur le *Pensylvania Railroad* à prix réduits.

1. On peut en juger par ce fait que les *Railway discriminations* tiennent plus de trois pages dans la table analytique des matières spéciales au seul trust du pétrole.

2. *Report of the Industrial Commission*, p. 517.

3. *Ibid.*, p. 795.

M. Archbold affirme que la clientèle en profitait[1], parce que le trust la faisait bénéficier de la réduction, mais cette justification est la preuve éclatante de l'avantage assuré au trust. C'est précisément, en vendant moins cher qu'eux qu'il pouvait ruiner ses concurrents, et les ruiner avec les apparences de la lutte la plus loyale.

Les compagnies de chemins de fer ne se sont pas bornées à accorder à certaines grandes entreprises des conditions privilégiées pour leurs transports. Elles ont été parfois les complices des trusts dans leur œuvre de monopolisation. Par exemple, le *Pensylvania Railroad* passe pour avoir aidé puissamment le trust du pétrole, soit en mettant opposition au passage des *pipe lines* indépendantes qui avaient à traverser ses voies, soit en retardant, soit même en refusant de transporter les barils d'huile des compagnies concurrentes[2]. Cette attitude serait inexplicable si les directeurs de chemins de fer n'avaient jamais considéré que l'intérêt de leur société. Elle n'est, au contraire, que trop facile à comprendre si on tient compte de l'intérêt personnel très précis qu'ils pouvaient avoir à agir ainsi. Souvent, en effet, les trusts achetaient leur bienveillance en leur remettant un nombre plus ou moins considérable d'actions libérées; ils devenaient ainsi membres du trust, plus portés par suite à le favoriser, même au détriment des actionnaires de leur chemin de fer. C'est ainsi que beaucoup de trusts ont pu arriver à couper la route à leurs rivaux. C'est là l'élément anormal qui leur a permis de tuer la concurrence intérieure, comme les

1. *Report of the Industrial Commission*, p. 526.
2. Voir *Les Industries monopolisées aux États-Unis*, p. 413 et suiv.

tarifs de douane leur ont permis de tuer la concurrence extérieure.

Même en dehors de ces faits non déguisés de corruption et de lutte déloyale, le lien qui unit les chemins de fer et les trusts est encore assez fort pour que ceux-ci soient effectivement favorisés par eux. Dans son ouvrage, *The Trust Problem*, M. J. W. Jenks, professeur de Cornell University, mettant à profit ses études prolongées sur les trusts et sa participation active aux travaux de l'*Industrial Commission*, analyse avec beaucoup de finesse les motifs de cette faveur. « Dans bien des cas, dit-il, les très grands expéditeurs peuvent non seulement diminuer le travail des chemins de fer, mais aussi assurer davantage leurs profits, la fermeté de leur trafic, le recouvrement de leurs frais de transport. De plus, ils rendent souvent aux compagnies de véritables services en adaptant leurs expéditions aux conditions du trafic, en donnant à ce trafic, lorsqu'il y a entente plus ou moins formelle entre différentes lignes, une allure plus unie (*act as eveners of traffic*). Beaucoup de ces services, dont quelques-uns sont parfaitement légaux et honnêtes par leur nature, semblent justifier une sorte de paiement; c'est sur cette base que les chemins de fer cherchent à défendre leurs *discriminations* au point de vue moral comme au point de vue pratique (*from an ethical as well as from a business standpoint*). Une pareille justification pourrait bien être admise d'une manière complète dans beaucoup d'espèces si on se bornait à prendre en considération les dividendes des chemins de fer; mais si le bien public se trouve menacé par le monopole créé ainsi, si la capacité et l'effort individuels, même bien dirigés, sont ainsi secrètement

stérilisés, il ne peut guère y avoir de justification de ce procédé au point de vue social [1]. »

Le raisonnement de M. Jenks est parfaitement juste, mais la société est désarmée aux États-Unis vis-à-vis des chemins de fer, par suite de l'absence du contrôle. Et c'est pourquoi, en dépit de l'*Interstate Commerce Act*, les *discriminations* sont encore pratiquées aujourd'hui au profit des grandes entreprises, au détriment des petites. C'est pourquoi les trusts sont encore souvent pour leurs concurrents des coupeurs de routes.

Dans sa lutte courageuse, mais parfois aventureuse contre les trusts, le Président Roosevelt paraît avoir été clairvoyant sur ce point. Son effort pour faire disparaître les *discriminations*, pour soumettre les compagnies de chemins de fer à d'exactes vérifications, n'a pas encore abouti ; mais on peut prévoir que la question sera résolue un jour ou l'autre, malgré les obstacles résultant de la faute commise au moment de la création des chemins de fer.

La persistance de cet élément artificiel de succès, la persistance et l'exagération parfois croissante des tarifs de douanes américains assurent encore aujourd'hui le monopole réalisé par les trusts, monopole qu'aucun degré de concentration industrielle ni commerciale, aucune domination capitaliste, n'est jamais parvenue jusqu'ici à réaliser seule [2].

L'étude du trust actuel de l'acier, depuis ses ori-

1. Voir W. Jenks, *The Trust Problem*, p. 52.

2. Je ne puis m'empêcher de signaler ici la parfaite correspondance de cette assertion avec les conclusions de plusieurs économistes américains. Voir en particulier Richard T. Ely dans *Monopolies and Trusts*, p. 174 ; F. H. Giddings, *The Persistence of Competition* dans *The modern Distributive Process*, etc.

gines jusqu'à la combinaison formidable à laquelle il a donné lieu, nous permettra de nous en rendre compte sur l'exemple le mieux choisi. Jamais, en effet, pareille concentration d'usines et de capitaux n'a encore été réalisée; jamais les avantages de la production par grandes masses n'ont eu meilleure occasion de se manifester; et pourtant ces avantages n'ont pas suffi. En fait, l'œuvre du trust a été aidée par les droits de douane et par la complicité des chemins de fer. Pas plus que celui du pétrole ou que celui du sucre, le trust de l'acier ne peut se réclamer d'une origine absolument normale.

IV. — Le trust de l'acier.

Le trust de l'acier (*United States Steel Corporation*) s'est formé par la fusion d'une série de sociétés industrielles dont plusieurs avaient déjà le caractère de trusts, qui monopolisaient une branche de la métallurgie, par exemple la fabrication des fils de fer, celle du fer-blanc, celle des tôles, etc. C'est une réunion de trusts et, avant de l'observer dans son état actuel, il importe de savoir ce qu'était chacune des sociétés qu'il a absorbées, comment, en particulier, plusieurs étaient parvenues à exercer un monopole de fait.

Sept entreprises différentes se coalisèrent au mois de mars 1901 pour fonder cette gigantesque association, et elles s'étaient assuré d'avance l'acquisition d'une huitième entreprise, non des moindres, la célèbre Compagnie Carnegie. C'étaient la *Federal Steel Company*, la *National Steel Company*, a *National Tube Company*, l'*American Steel and Wire*

Company, l'*American Tin-Plate Company*, l'*American Steel Hoop Company*, l'*American Sheet Steel Company*.

La *Federal Steel Company* était une organisation des plus curieuses, assez différente d'un trust ordinaire, mais répondant très bien à ce nom de *Combination* dont on use fréquemment aux États-Unis. Elle avait la puissance financière, car son capital montait à un milliard de francs (deux cents millions de dollars). Elle constituait un organe de concentration énergique, car elle avait mis la main sur quatre sociétés importantes. Mais elle ne monopolisait aucune branche de l'industrie métallurgique. D'après le témoignage de son président, M. Elbert H. Gary, devant l'*Industrial Commission*, elle fabriquait seulement 33 p. 100 des rails d'acier produits aux États-Unis[1]. Ses 9 000 hectares de concessions houillères, ses 2 400 fours à coke, ses 21 hauts fourneaux, ses 10 fours Martin, lui donnaient une situation de premier rang parmi les producteurs de charbon, de houille, de fonte, d'acier, mais nullement une situation dominatrice.

Au point de vue de son organisation, elle différait beaucoup aussi des trusts anciens. Elle n'avait pas fusionné en une seule société les quatre grandes sociétés réunies sous sa direction, à l'imitation de la *Standard Oil Company*, de l'*American Sugar refining Company*, et de la plupart des autres. Elle n'avait pas non plus adopté la forme ancienne du trust, explicitement prohibée par la législation, car sa création remonte seulement à 1898, plus de dix années après les *Anti Trust Laws*. La combinaison à laquelle elle

1. *Report of the Industrial Commission*, p. 985.

avait recouru est intéressante et mérite d'être examinée. Voici comment son président, M. Gary, l'exposait devant les enquêteurs de l'*Industrial Commission* : « La *Federal Steel Company* est propriétaire de tout le capital-actions (*Capital stock*) de la *Minnesota Iron Company*, de l'*Illinois Steel Company*[1], de la *Lorain Steel Company*, et de la *Elgin, Joliet and Eastern Railroad Company.* » Mais chaque compagnie conserve sa direction autonome et séparée. Si l'une d'elles vend à l'autre des minerais, du coke, de la fonte brute, ce qui a lieu en réalité, cette vente fait l'objet d'un marché ordinaire entre elles, le vendeur vendant le plus cher qu'il peut, l'acheteur achetant le moins cher qu'il peut. Elles traitent ensemble, mais en conservant leur distance (*they deal with each other at arm's length*)[2]. De plus, elles ne sont pas tenues de se fournir l'une chez l'autre exclusivement et totalement. Par exemple, « l'*Illinois Steel Company*, qui fabrique de l'acier, achète plus de minerai au dehors qu'à la *Minnesota Iron Company*, propriétaire de gisements de fer, pour cette raison que la *Minnesota Iron Co.* extrait un minerai très riche, le meilleur qu'il y ait pour le procédé Bessemer, et que l'*Illinois Steel Co.* peut encore produire de bon métal Bessemer en mélangeant une partie de ces minerais avec d'autres minerais de moindre valeur[3]. »

Ainsi chacune des compagnies conserve son existence, fixe et distribue ses dividendes, agit en toutes choses comme par le passé. Seulement, au lieu que chacune d'elles ait affaire à une série d'actionnaires,

1. *Report of the Industrial Commission*, p. 982.
2. *Ibid.*, p. 985.
3. *Ibid.*, p. 984.

toutes les quatre n'ont plus qu'un seul actionnaire, un syndicat qui a acheté toutes les actions et qui se nomme la *Federal Steel Company*.

Pourquoi cette forme nouvelle? Probablement parce qu'on ne recherche plus l'avantage de la concentration industrielle, mais seulement celui de la concentration commerciale. Il n'y a pas lieu d'augmenter la capacité des aciéries, l'étendue des exploitations minières, le nombre des fours à coke, des hauts fourneaux ou des trains de laminoirs. On est arrivé, pour le moment du moins, au degré de concentration désirable; cela a été accompli préalablement par la victoire des grandes entreprises comme l'*Illinois Steel Co.* et les autres. Il s'agit seulement d'établir un lien entre ces compagnies victorieuses pour qu'elles s'entr'aident, qu'elles vivent en bon accord, qu'elles soient disposées à se faire de mutuelles concessions. Et le meilleur moyen d'assurer ce résultat, c'est qu'elles appartiennent à une même société financière. « C'est l'intérêt de la *Federal Steel Company* de posséder les actions de ces quatre entreprises comme ce serait notre intérêt, si vous aviez un chariot et moi un cheval, de nous associer pour avoir tous les deux ensemble un chariot et un cheval, » disait M. Gary à un des membres de l'*Industrial Commission*. La comparaison est exacte. Ces entreprises ne se faisaient pas précisément concurrence. Elles étaient différentes, seulement elles étaient complémentaires comme le chariot et le cheval. Non seulement l'une produisait beaucoup de minerais, l'autre beaucoup de houille et de coke, les autres beaucoup de fonte brute ou d'acier, mais elles possédaient des chemins de fer, des bateaux, précieux moyens de transport propres à favoriser

chacune d'elles et à évincer leurs concurrents. C'était, on le voit, un phénomène accentué d'intégration. Sans transformation industrielle, sans changement dans la direction technique, les quatre sociétés pouvaient, par leur entente commune, se rendre de grands services.

C'est ce qui avait lieu, comme on pense. M. Gary, président de la *Federal Steel Company*, se défend avec beaucoup d'habileté d'avoir formé un *trust*, un *pool*, ou rien qui y ressemble. Nous ne nuisons aucunement à la liberté de la concurrence, dit-il en substance, chaque société est maîtresse de ses mouvements. Notre seul pouvoir à nous actionnaires, c'est le droit de changer en fin d'année la direction que nous jugerions avoir mal géré nos intérêts. Sans doute, nous pouvons dire, à titre d'indication : « Peut-être feriez-vous mieux d'agir ainsi » (*Perhaps you had better to do so and so*), et cela amène naturellement chaque société à traiter l'autre avec faveur, mais il n'y a entre elles aucune entente formelle ou tacite[1]. Et ailleurs, revenant sur la même idée, M. Gary dit : « Supposez que les directeurs du chemin de fer *New-York-Central* (l'une des cinq lignes Vanderbilt) conduisent l'affaire de manière à mécontenter la famille Vanderbilt, quel serait le résultat? A la fin de l'année la famille Vanderbilt choisirait un autre personnel de direction, mais, en attendant, elle n'aurait aucun moyen d'action (*but in the meantime they would be helpless*). » Telle est la situation de la *Federal Steel Company* vis-à-vis des sociétés dont elle possède les titres.

Voilà donc une organisation nouvelle dans sa

1. *Report of the Industrial Commission*, p. 985.

forme et dans son fond, simple syndicat financier possédant des entreprises différentes, mais connexes et complémentaires. Ce n'est pas au point de vue légal un *holding* Trust, c'est-à-dire un Trust délivrant des certificats en échange des titres des sociétés subsidéiaires qu'elle a acquises. Elle rejette du trust tout ce qui est inutile, la concentration industrielle déjà réalisée au degré possible, et la fusion complète des sociétés qui n'aiderait en rien son œuvre. Quant au reste, si elle n'a pas encore pu arriver au monopole elle y vise et déjà elle en jette les bases. C'est la banque de J. P. Morgan, agissant au nom d'un syndicat, comme elle le mentionne expressément, qui a été chargée par la compagnie naissante du *Federal Steel* d'acquérir pour elle au moins les deux tiers des actions des entreprises qu'elle veut tenir [1]. C'est cette même banque J. P. Morgan qui accomplira la réunion de la métallurgie américaine dans le grand trust final. Pour le moment, elle groupe dans la *Federal Steel Co.* de très importants éléments de monopole, et elle se rend maîtresse d'un instrument précieux, car plusieurs des sociétés dont elle achète les actions possèdent des chemins de fer qui assureront l'indépendance des transports et permettront de couper la route aux concurrents. La *Minnesota Iron Company* apporte en effet le *Duluth and Iron Range Railroad* qui met en communication ses propriétés minières avec Duluth et Deux-Ports sur le Lac Supérieur. A Deux-Ports, d'immenses docks aménagés spécialement pour la manutention des minerais lui appartiennent aussi, et elle a acquis

1. Voir, dans le *Report of the Industrial Commission*, p. 987 et suiv., le contrat passé à ce sujet entre la *Federal Steel Co.* et la *Banque Morgan*.

la *Minnesota Steamship Company* dont les 22 navires circulent sur les lacs. La compagnie *Lorain* apporte, elle aussi, un chemin de fer. L'*Illinois Steel Company* apporte le *Chicago, Lake Shore and Eastern Railway*. Enfin la compagnie *Elgin, Joliet and Eastern Railroad* est elle-même une compagnie de chemins de fer et forme la grande ceinture (*Outer Belt*) de Chicago, à environ 30 milles (48 kilomètres) du centre de la ville[1]. Bien entendu, ces chemins de fer ne sont pas quelconques ; ce sont ceux qui desservent les usines des différentes sociétés. Il sera par conséquent très difficile d'étrangler jamais la *Federal Steel Company* ; elle est pourvue de moyens de transport indépendants qui la mettent à l'abri de certaines manœuvres ; d'autre part, elle peut gêner considérablement le trafic d'une compagnie concurrente en lui refusant l'usage de ses chemins de fer. Il faudra donc compter avec elle. Ce n'est pas un vrai trust, un monopole, mais il sera impossible de monopoliser sans elle les industries métallurgiques. Aussi voyons-nous les fondateurs du grand trust final former préalablement, près de trois ans auparavant, la *Federal Steel Company*.

La *National Steel Company* était également une société de création récente. Elle avait pris naissance en février 1899 et s'était constituée au capital de 59 millions de dollars, près de 300 millions de francs. Elle possédait des mines importantes dans la région du Lac Supérieur, extrayait environ 2 millions de tonnes de minerai de fer annuellement, en mettait en œuvre dans ses 17 hauts fourneaux 3 millions de

1. *Report of the Industrial Commission*, p. 982. Déposition de M. Gary, président de la *Federal Steel Co.*

tonnes, et produisait 1 800 000 tonnes d'acier Bessemer[1] dans ses sept aciéries. Au moment de sa fondation, elle avait sur les lacs déjà neuf navires d'une capacité annuelle d'un million de tonnes de minerai; il est à croire que ce nombre avait été augmenté et que la compagnie s'était outillée depuis lors pour transporter elle-même tout le minerai que lui fournissaient ses mines.

Bien entendu, la *National Steel Company* se défendait de toute idée monopolisatrice. A deux reprises, son président, M. Reis, affirme devant l'*Industrial Commission* qu'elle produit seulement 18 p. 100 de l'acier Bessemer des États-Unis[2]. Mais il ne dit pas, ou du moins il ne dit pas au même moment, que la plupart des concurrents qu'il nomme[3] ne vendent pas l'acier dans le même état que la *National Steel Company*. Par exemple, la *Federal* et la compagnie Carnegie le vendent surtout à l'état de rails; elle, au contraire, le vend à l'état de billettes, de barres, de plaques, en somme, de produits demi-ouvrés[4]. La preuve c'est qu'elle n'est pas en rapports directs avec le consommateur — « *we do not go to the consumer with any of our products at all* », dit M. Reis, — mais avec des usines métallurgiques. Curieuse ren-

1. En octobre 1899, M. Reis, président de la *National Steel Company*, accusait seulement 1 400 000 tonnes de minerai, 15 hauts fourneaux et 6 aciéries, mais déjà la production d'acier était la même (5 000 tonnes par jour). J'ai cru devoir modifier les chiffres fournis par lui à l'*Industrial Commission*, en tenant compte d'indications plus récentes et, d'ailleurs, tout à fait vraisemblables. Voir *Report of the Industrial Commission*, p. 944.

2. *Report of the Industrial Commission*, p. 947 et 951.

3. *Ibid.*, p. 951.

4. « *Our products are steel billets and slabs, 4 inch and larger billets, small billets, sheet and tin-plate slabs or bars, as we call them.* » (*Report of the Industrial Commission*, p. 944.)

contre : il existe précisément en Allemagne des syndicats pour les billettes et l'acier demi-ouvré (*Halbzeug*), en France un Comptoir des lingots, blooms, billettes, brames, largets et chutes, connu sous le nom de Comptoir des aciers Thomas. Nous avons donc affaire à une spécialité bien caractérisée, à une spécialité qui donne lieu à des combinaisons en Amérique, en Allemagne et en France. La *National Steel Company* est un trust des billettes.

Et, comme elle n'a pour clients que des usines, comme ces usines sont déjà concentrées dans un petit nombre de mains, elle est déjà dépendante, tout au moins alliée de plusieurs autres grandes entreprises métallurgiques. A elle seule, l'*American Tin-Plate Company* lui enlève un quart ou un cinquième de sa production totale; aussi les relations les plus amicales *(friendly)* règnent-elles entre les deux compagnies. « Pouvez-vous nous dire, demande M. Jenks à M. Reis, président de la *National Steel*, combien d'administrateurs de votre compagnie sont également administrateurs dans la *Tin-Plate Company*? — Vraiment, je n'en sais rien. — Plusieurs, vous pensez? — Un bon nombre (*Quite a number of them*); ils sont entremêlés (*interwoven*) les uns avec les autres [1]. » L'administration des deux compagnies forme un écheveau difficile à débrouiller. Le trésorier de l'une est trésorier de l'autre, et il est encore trésorier de l'*American Steel Hoop Company*. « Les membres du Comité exécutif, au nombre de sept, sont tous gros actionnaires (*large stockholders*) dans les différentes compagnies » qui forment la clientèle principale du trust, et M. Reis dit, explicitement,

1. *Report of the Industrial Commission*, p. 947 et 948.

que les choses ont été arrangées ainsi pour que la *National Steel Company* fût assurée de l'écoulement de ses produits : « *That is the object we have, to get a market for our material*[1]. »

C'est bien le monopole qui se prépare et il est déjà en partie réalisé. Mais la nature du produit demiouvré le tient dans une dépendance forcée des établissements métallurgiques formant sa clientèle. Le trust des billettes a besoin d'appuis extérieurs. Il les trouve au début dans le groupement de trusts de détail réalisé par le juge William H. Moore, de Chicago; il va les trouver mieux encore dans le grand trust, dont il formera un des éléments.

Voici maintenant un trust tout constitué, et fortement constitué. Lui aussi a une partie de sa clientèle dans la grande métallurgie, mais il est également en rapports directs avec le consommateur. C'est la *National Tube Company*.

La *National Tube Company* est un trust de la tuyauterie de fonte, de fer et d'acier. Elle fait principalement des tuyaux de chaudières pour les constructeurs de machines, mais aussi des tuyaux métalliques de toutes sortes en fonte, en fer et en acier. Elle a été organisée en mai 1899, au capital de 80 millions de dollars (400 millions de francs) sous la direction experte de M. John Pierpont Morgan. Ses deux concurrents importants sont la compagnie *Crane* à Chicago, et la compagnie *Reading Iron* à Reading[2], mais sa part dans la production totale est prépondérante. Elle a, en plus, sur ses rivales, le

1. *Report of the Industrial Commission*, p. 947 et 948.
2. D'après la revue allemande *Stahl und Eisen* du 15 mars 1901, p. 313.

gros avantage de fabriquer elle-même sa matière première; elle est propriétaire de mines, houillères, cokeries et hauts fourneaux. Elle livre annuellement un million et demi de tonnes. Pour arriver au trust géant dont nous analysons les éléments, il fallait avoir avec soi ce trust qui dominait le marché d'une importante spécialité.

L'*American Steel and Wire Company* est le trust du fil de fer, et son monopole s'exerce d'une manière plus complète sur le fil de fer que celui de la *National Steel Company* sur les billettes, ou de la *National Tube Company* sur les tuyaux de fer. C'est que les brevets d'invention ont joué ici leur rôle dans la monopolisation. Nous avons déjà vu plus haut que M. Gates, président de l'*American Steel and Wire Company*, se considère comme ayant seul droit à fabriquer aux États-Unis le fil de fer épineux (*barbed wire*), dont il est fait un si fréquent usage pour la clôture rurale dans l'Ouest. Sa compagnie a beaucoup dépensé pour acquérir tous les brevets concernant cette fabrication et pour se défendre contre les contrefaçons. Elle a été formée en janvier 1899, au capital de 90 millions de dollars (450 millions de francs), par M. Morgan, comme la *Federal Steel Company* et la *National Tube Company*. A elles trois, elles constituaient ce qu'on appelait le groupe Morgan. Ses propriétés sont considérables et son activité étendue, car elle produit directement plus de la moitié de l'acier nécessaire à sa fabrication de fil de fer. « Nous possédons des gisements de fer et nous les exploitons, dit M. Gates; nous possédons des houillères et nous extrayons notre charbon; nous faisons notre coke. Nous avons 7 ou 8 hauts fourneaux en activité, 3 aciéries Bes-

semer; nous avons construit ou nous construisons 17 fours Martin (*openhearth furnaces*), 22 ou 25 laminoirs et 20 ou 30 tréfileries. Nos produits finis comprennent le fil de fer simple, de toutes formes et espèces, en usage en Amérique, le fil de fer épineux, les clous et tous les dérivés du fil de fer (*every kindred article in the wire line*)[1] ». L'*American Steel and Wire Company* élabore environ un million et demi de tonnes de marchandises annuellement, et cela donne une forte proportion de la fabrication totale américaine du fil de fer, de 65 à 90 p. 100 des clous, 80 p. 100 de la machine (*rod*), matière première du fil de fer, d'après le témoignage de M. Gates lui-même[2]. Pour le fil de fer épineux, le monopole est à peu près complet; de même pour le fil de fer de clôture tressé à plusieurs fils (*woven wire fencing*); la compagnie en faisait déjà 25 000 milles (40 000 kilomètres) en 1898[3], et c'est là sa plus grosse source de profits.

Le nom de trust du fil de fer s'applique donc justement à l'*American Steel and Wire Company*. Elle domine ou monopolise toute cette branche de la métallurgie. Et les éléments anormaux que nous avons toujours découverts dans les vrais trusts ne font pas défaut ici.

En ce qui concerne les moyens de communication, d'abord, le trust s'est assuré le transport par eau sur les lacs. Il n'a pas de flotte, mais les meilleures relations ont toujours existé entre lui et l'*American Steamship Company*, qui est outillée pour convoyer tout le minerai dont il a besoin. M. Gates est prési-

1. *Report of the Industrial Commission*, p. 1005.
2. *Ibid.*, p. 1005.
3. *Ibid.*, p. 1010.

dent des deux compagnies et les deux tiers environ de leurs actions sont entre les mains des mêmes personnes[1]. Toutefois, cela ne sort pas du cadre des précautions utiles et permises, une compagnie de navigation pouvant conserver son caractère absolument privé. Il est à remarquer seulement que la possession de moyens de transports indépendants est une des nécessités imposées par la concurrence aux sociétés métallurgiques et minières, qui ont leurs mines au nord des lacs et leurs usines sur une autre rive. Relativement aux chemins de fer, M. Gates affirme devant les membres de l'*Industrial Commission* que sa compagnie ne profite à sa connaissance d'aucune *discrimination*; l'insistance de ceux-ci trahit leurs doutes[2]. Quant aux tarifs douaniers, M. Gates expose qu'ils sont nécessaires au trust pour lui permettre d'exporter largement en Europe[3]. Très souvent, il le reconnaît, les prix de vente à l'exportation sont moins élevés qu'à l'intérieur[4]. Le profit réalisé sur les acheteurs américains, grâce au droit de six dixièmes de cent par livre de machine[5] (environ 66 francs la tonne), fait équilibre à ces sacrifices. Et le trust parvient ainsi à vendre en Angleterre 60 p. 100 du fil de fer qui s'y consomme[6]. Il est assez curieux de voir une industrie capable d'exporter dans de telles proportions, réclamer une protection douanière frappant les produits étrangers d'un droit qui dépasse parfois 60 p. 100 de leur valeur et qui ne descend

1. *Report of the Industrial Commission*, p. 1007.
2. *Ibid.*, p. 1007 et 1031.
3. *Ibid.*, p. 1013.
4. *Ibid.*, p. 1015.
5. *Ibid.*, p. 1013.
6. *Ibid.*, p. 1015.

jamais au-dessous[1] de 25 p. 100. En réalité, il ne s'agit pas de protection; on ne cherche pas à garantir l'existence de l'industrie du fil de fer en Amérique, mais à faciliter son triomphe sur les marchés extérieurs. L'élément artificiel et abusif de victoire mis ainsi à la disposition du trust favorise son monopole en isolant le marché américain, en le livrant sans défense à son exploitation.

La place d'une société aussi puissante était marquée d'avance dans un trust métallurgique complet. Elle monopolisait étroitement une spécialité; on avait besoin d'elle pour arriver à monopoliser l'ensemble. Au surplus, M. Morgan ne s'y était pas trompé et sa sollicitude éclairée s'était étendue dès 1899 sur le trust du fil de fer, comme nous l'avons vu.

Son émule, le juge Moore, avait de son côté provoqué successivement la formation de trois trusts de spécialités, le trust du fer-blanc (*American Tin-Plate Company*), le trust du feuillard et des bandes de fer (*American Steel Hoop Company*) et le trust des tôles (*American Steel Sheet Company*). Avec la *National Steel Company*, que nous connaissons déjà, ces trois trusts constituaient le groupe Moore.

La création du trust du fer-blanc remonte à 1898. Elle est bien l'œuvre de Moore, qui avait acheté personnellement une quarantaine de fabriques pour les remettre ensuite à une société par actions fondée par

1. D'après une statistique fournie par l'éditeur de l'*Iron Age* à l'*Industrial Commission*, le prix du fil de fer ordinaire a varié pendant les cinq années 1895 à 1899 entre les limites de 1 $ 10 à 2 $ 87 les cent pounds. Et ce prix est forcément plus élevé que celui de la machine (*rod*). (*Report of the Industrial Commission*, p. 55.)

lui, l'*American Tin-Plate Company* [1]. Le capital de la nouvelle société est de 250 millions de francs, la production annuelle de ses usines se chiffre par 8 millions de boîtes de fer-blanc de cent pounds [2], et la consommation américaine s'élève à 9 millions de ces boîtes, ce qui représente, paraît-il, les deux tiers de la consommation du monde entier [3]. On sait, en effet, quelle place considérable la fabrication des conserves tient aux États-Unis : conserves de viande à Chicago, Kansas-City, Omaha; conserves de fruits en Floride et en Californie; conserves de saumon sur la côte du Pacifique, etc. De plus, le fer-blanc, plat ou gaufré, est très employé pour la couverture des constructions légères, si nombreuses là-bas. Depuis longtemps, l'Amérique a besoin, pour tous ces usages et pour beaucoup d'autres, d'une quantité énorme de fer-blanc. Mais il lui manque un élément indispensable pour le fabriquer, l'étain, qui se trouve surtout dans le Cornwall anglais. Jusqu'en 1890, elle avait importé tout le fer-blanc dont elle avait besoin. A ce moment, grâce au tarif Mac-Kinley [4], qui protégeait énergiquement toutes les branches de la métallurgie, on commença à établir des usines à fer-blanc aux États-Unis. « L'industrie du fer-blanc est en réalité, dans ce pays-ci, une création du tarif Mac-Kinley, » dit M. Griffiths, fabricant indépendant du trust [5], et

1. *Report of the Industrial Commission*, p. 960. Déposition de M. Moore.

2. Livres anglaises de 452 grammes.

3. *Report of the Industrial Commission*, p. 882. Témoignage de M. Reid, président de l'*American Tin-Plate Company*.

4. Le tarif Mac-Kinley (1890) frappait la boîte de fer-blanc de 100 livres d'un droit de 2 $ 20 (11 francs); le tarif Wilson (1894) réduisit ce droit à 1 $ 20 (6 francs); le tarif Dingley, actuellement en vigueur, l'a porté à 1 $ 50 (7 fr. 50).

5. *Report of the Industrial Commission*, p. 909.

les membres du trust affirment la même chose sous une autre forme. Quand on demande à M. Graham, l'un des vice-présidents, quel a été l'effet de la protection douanière sur la combinaison actuelle, il répond adroitement : « Mais, il n'y aurait eu rien à organiser, sans elle [1] ! »

Tous d'ailleurs, amis ou adversaires du trust, déclarent aujourd'hui encore que le tarif existant est absolument nécessaire à l'industrie américaine du fer-blanc, et qu'il n'est pas responsable du monopole de l'*American Tin-Plate Company* [2]. Ils reconnaissent cependant que l'exportation du fer-blanc américain est impossible actuellement, et pour longtemps sans doute [3]. Sans les barrières artificielles qui isolent sa sphère d'action, l'*American Tin-Plate Company* ressentirait donc les effets de la concurrence anglaise, et sa domination se trouverait ruinée par là même. Ces témoignages marquent bien d'ailleurs la situation anormale de cette industrie en Amérique. Tous ceux qui s'y livrent ont besoin d'être protégés contre leurs rivaux d'Europe. Et ce besoin est assez vivement senti par eux, pour que ceux-là même qui souffrent des procédés du trust aiment mieux y rester exposés en conservant le tarif, qu'y échapper en le perdant. Le trust se trouve ainsi assuré d'un élément de succès artificiel et nécessaire.

Sa domination s'est exercée par un procédé particulier; il est parvenu à empêcher ses concurrents d'acheter ou de fabriquer les tôles qui leur sont nécessaires. L'industrie du fer-blanc se prêtait particulièrement à ce genre de manœuvres à cause du

1. *Report of the Industrial Commission*, p. 854.
2. *Ibid.*, p. 878 et 912.
3. *Ibid.*, p. 855 et 882.

nombre des opérations successives qu'elle comporte, et des produits spéciaux qu'elle réclame. Les tôles de fer ou d'acier qu'on y emploie sont d'une qualité et d'un poids déterminés, différents de la qualité et du poids des variétés courantes de tôles [1]. On les trempe dans l'eau-forte, puis dans un bain d'étain fondu, et on les transforme ainsi en fer-blanc après les avoir soumises à l'action de la chaleur. Le trust avait en face de lui des établissements qui se bornaient à acheter la tôle spéciale dont ils avaient besoin et à lui faire subir ces préparatious (*dipping establishments*). Il commença par s'assurer la propriété des laminoirs organisés pour la production de la tôle à fer-blanc, puis il en construisit de nouveaux, de manière à être pratiquement maître de ce produit. Une fois ce résultat obtenu, une fois qu'il se sentit à peu près seul producteur de la matière première, il refusa de la vendre aux *dipping establishments* qui ne s'alliaient pas à lui. Le fait est explicitement énoncé par un des fabricants indépendants interrogés par l'*Industrial Commission* [2]; un des membres du trust, M. Greer, critiquant cette accusation, s'en défend par un faux-fuyant : « Nous fournissons, dit-il, des milliers de tonnes de *black plate* (plaques noires) à des *dippers* de Chicago, Pittsburgh, Philadelphie, etc., ce qui prouve que les *dippers* de bonne réputation et solvables (*reputable and responsible*) n'ont pas de difficulté à se procurer leur matière première,... mais les *dippers* insolvables nous ont causé beaucoup de pertes... L'*American Tin-Plate Company* s'est efforcée, en conséquence, de décou-

1. *Report of the Industrial Commission*, p. 889 et 890.
2. *Ibid.*, p. 894.

rager les innombrables *dippers* insolvables qui jetaient dans la circulation des fers-blancs de mauvais aloi pour ne conserver que les marques de fabrique garanties par elle. Elle considère que c'est une bonne discipline (*a good business policy*) [1]. » Ce peut bien être, en effet, une bonne discipline, mais elle suppose un monopole de fait sur la *black plate*.

Pour y échapper, certains fabricants de fer-blanc résolurent de monter des laminoirs et de produire eux-mêmes leurs tôles. Là encore ils trouvèrent la route barrée. S'ils s'adressaient aux maisons réputées pour la construction des machines nécessaires, ils essuyaient un refus, ou bien on leur demandait de signer un contrat par lequel ils s'engageaient à ne pas laminer de tôle à fer-blanc pendant deux ans au moins [2]. La condition était inacceptable. Mais le trust l'impose aux constructeurs qu'il emploie. « Nous avons choisi 6 ou 7 des meilleurs constructeurs de machines du pays, dit M. Reid, président du trust... Nous nous engageons à prendre la totalité de leur production... ; de leur côté, ils ne doivent livrer à personne en dehors de nous aucune machine servant à laminer les tôles à fer-blanc [3]. » Il est vrai qu'il y a des constructeurs non soumis à ce régime, des *outsiders*, mais ce sont les moins habiles, de sorte que, pour faire concurrence à l'*American Tin-Plate Company*, il faut accepter d'abord une infériorité dans l'outillage.

Grâce à ces procédés et à plusieurs autres plus ou

1. *Report of the Industrial Commission*, p. 924.
2. *Ibid.*, p. 889. Déposition de M. Griffiths.
3. *Ibid.*, p. 875.

moins contestés [1], le trust a établi son monopole de fait sur la fabrication du fer-blanc en Amérique, par conséquent sur les deux tiers de la production totale du monde Mais, tout-puissant qu'il soit, ce trust aurait tout à craindre des propriétaires de hauts fourneaux et aciéries auxquels il achète son acier. C'est seulement, en effet, à partir de l'acier qu'il conduit la transformation du métal jusqu'aux différentes variétés de produits finis en fer-blanc. Il lui faut donc des alliés. C'est pourquoi nous voyons dans le même groupe que lui, dans le groupe Moore, la *National Steel Company* chargée de fournir de l'acier aux trois trusts de spécialités formés par M. Moore, celui du fer-blanc, celui du feuillard et des lamelles, celui des tôles.

Le trust du feuillard et des lamelles (*American Steel Hoop Company*) fut organisé au mois d'avril 1899 au capital de 265 millions de francs. La réunion des différentes fabriques sous une même direction avait dans cette industrie un avantage particulier provenant de la grande variété des produits. « Nous faisons environ 85 à 90 dimensions différentes, dit M. Guthrie, président de la Compagnie; cela nécessite de fréquents changements de cylindres dans nos laminoirs.

« Si nous donnons à une seule usine mille tonnes d'une même dimension, il y a une économie d'un dollar à un dollar et demi par tonne [2]. Le trust élabore annuellement 700 000 tonnes de produits finis; il en vend la plus grande partie aux États-Unis où les

1. *Report of the Industrial Commission*, p. 891, 895, 896, et d'une manière générale toute la déposition de M. Griffiths avec la réponse de M. Greer.

2. *Ibid.*, p. 953.

lamelles d'acier sont très demandées pour l'emballage des cotons, mais il exporte aussi en Europe à des prix inférieurs aux prix du marché américain grâce à l'existence du tarif douanier. »

Le trust des tôles (*American Steel Sheet Company*) avait une origine plus récente encore et remontait seulement au mois de mars 1900. Il groupait 29 fabriques et son capital s'élevait à 260 millions de francs [1]. Sa production se chiffre par 150 000 tonnes. Les tôles sont en France et en Allemagne l'objet de syndicats. C'est une spécialité bien déterminée, ce qui facilite la concentration et ouvre la voie au monopole là où se rencontrent des éléments artificiels favorables. Il est fort à croire que, dans le cas des États-Unis, la mainmise par le trust du fer-blanc sur les tôles spéciales dont il avait besoin a provoqué la poursuite de l'opération et la constitution du trust des tôles ordinaires.

A la fin de l'année 1900, à la suite de la création de tous les trusts que nous venons de voir, le tableau de la situation métallurgique aux États-Unis était à peu près celui-ci :

Au midi, dans l'Alabama et le Tennessee en particulier, une série d'usines plus ou moins indépendantes, vraisemblablement pleines d'avenir, mais ne pouvant pas gêner sérieusement les entreprises de monopolisation. Leur production annuelle n'atteignait pas 10 p. 100 de la production totale de la métallurgie américaine. On pouvait donc les traiter comme une quantité négligeable. C'est du moins

1. *Moniteur officiel du Commerce* du 20 juin 1901. Rapport de M. Bruwaert, consul général de France à New-York, sur la corporation américaine de l'acier.

ce que firent provisoirement les créateurs du grand trust.

Au nord, la région industrielle qui s'étend de la Pensylvanie à l'Illinois, en passant par l'Ohio, constitue le vrai centre métallurgique des États-Unis. La Pensylvanie, à elle seule, figure pour 60 p. 100 dans le total de la production, l'Ohio et l'Illinois réunis pour 30 p. 100 environ. Celui qui parviendra à se rendre maître de cette région dominera toute la métallurgie américaine.

Mais trois puissances rivales sont en présence et paraissent disposées à la lutte. Nous connaissons les deux premières, et nous savons ce qu'elles représentent ; c'est le groupe Morgan, c'est le groupe Moore. La troisième n'est pas moins redoutable; c'est la colossale entreprise hardiment fondée et supérieurement menée par M. Carnegie.

La compagnie Carnegie possède à ce moment 16000 hectares de concessions houillères, des gisements produisant annuellement 5 millions de tonnes de minerai de fer, 11 652 fours à coke, 19 hauts fourneaux, 3 aciéries comprenant 8 convertisseurs Bessemer et 56 fours Martin, 34 trains de laminoirs, une usine spéciale pour la fabrication des plaques de blindage, 1 forge pour les essieux montés de locomotives et de wagons. L'ensemble de ses établissements occupe 50000 hommes auxquels elle a distribué dans son dernier exercice annuel 50 millions de dollars de salaires, soit une moyenne d'environ 16 francs par jour et par tête.

M. Carnegie a organisé jadis des syndicats plus ou moins éphémères, qui lui ont servi comme de marchepieds successifs pour atteindre sa situation présente. Ceux qui ont été contre lui en ont toujours

pâti. Ceux qui ont voulu associer leur sort au sien se sont aperçu parfois qu'ils avaient favorisé ses desseins sans participer à ses profits. C'est un adversaire dangereux; ce n'est pas un allié de tout repos. Véritable « capitaine d'industrie », il excelle dans l'exécution rapide de ses plans, et ses plans sont à la fois très réfléchis et très audacieux.

Après tant de succès, le groupe Morgan et le groupe Moore se demandent avec inquiétude quel avenir leur réserve la rivalité de Carnegie. C'est le plus grand fabricant de rails des États-Unis, et voilà une menace grave pour la *Federal Steel Company* qui est parvenue à s'assurer le tiers de la production totale. A peine le trust des tôles a-t-il été formé que Carnegie a commencé la construction de laminoirs pour lui faire concurrence, ce qui jette la perturbation dans le groupe Moore et manifeste une hostilité pleine de périls. Même attitude, d'ailleurs, vis-à-vis du groupe Morgan, car les ingénieurs de Carnegie reçoivent au mois de janvier 1901[1] l'ordre d'élever à Conneaut, au bord du lac Erié, des ateliers de tuyauterie au prix de 60 millions de francs; et la *National Tube Company* sent que le monopole des tuyaux de fer va lui échapper.

Unis par ce danger commun, le groupe Moore et le groupe Morgan, d'une part entament la lutte contre Carnegie en essayant de gêner ses approvisionnements ou ses transports de minerais, en construisant des usines rivales des siennes, d'autre part engagent avec lui des négociations. Le 11 février 1901, ces négociations aboutissent à un contrat par lequel Carnegie cédait ses établissements, en ce qui le concer-

1. Rapport déjà cité de M. Bruwaert.

nait, à M. J. Pierpont Morgan, et, le 20 mars suivant, après acceptation de la grande majorité des actionnaires de toutes les sociétés intéressées, le groupe Moore et la compagnie Carnegie ne formaient plus qu'un seul *trust*, l'*United States Steel Corporation*, au capital de quatre milliards et demi de francs.

Telle est l'origine de cette combinaison gigantesque qui s'est encore accrue dans une large mesure au cours de ses dix premières années d'existence, comme nous le verrons tout à l'heure. A ne considérer que les apparences, son organisation financière constituait pour elle un gros danger. Elle présentait au plus haut degré, en effet, le caractère d'une capitalisation excessive.

C'est un procédé fort usité en Amérique que celui de l'*overcapitalization.* Dans l'argot spécial de la Bourse, il porte le nom de *watering*, arrosage. Quand une affaire, qui a réellement absorbé un capital donné, un million de dollars par exemple, porte son capital à deux millions, on dit qu'elle arrose ses actions. En fait, ses créateurs vendent pour deux millions ce qui leur en a coûté un. Si les bénéfices sont suffisants pour remunérer le capital ainsi doublé, tout va bien et c'est la marque que l'entreprise valait réellement deux millions; sinon les dividendes tombent à de faibles sommes, les actions se déprécient et leurs acheteurs se rendent compte qu'on leur a passé du *watered stock*, des valeurs arrosées.

Les trusts métallurgiques et plusieurs autres grands trusts américains ont généralement adopté un procédé financier perfectionné pour sauvegarder, d'une part, les intérêts d'un caractère vraiment industriel et pour exciter, d'autre part, la spéculation. Ils ont créé deux types d'actions tout à fait différents : les actions de

préférence (*preferred stock*) et les actions ordinaires (*common stock*).

Les actions de préférence reçoivent sur les bénéfices réalisés, mais avant tout partage avec les actions ordinaires, un tant pour cent, généralement 7 p. 100, de leur valeur en capital. De plus, elles sont cumulatives, c'est-à-dire que si les bénéfices d'une année ne permettent de leur distribuer que 4 p. 100, elles exercent sur les bénéfices de l'année suivante un prélèvement de 3 p. 100. « Ainsi non seulement le possesseur d'actions de préférence est assuré de recevoir une rémunération élevée de son capital avant que le détenteur d'actions ordinaires ne touche rien, mais si, pour une raison ou pour une autre, ses dividendes ne peuvent pas lui être payés, ils s'accumulent à son crédit et lui créent contre la compagnie une créance qui doit être acquittée lorsque la prospérité revient, avant que les actions ordinaires aient droit à un sou de revenu[1]. » Et on cite certaines sociétés dans lesquelles les dividendes non payés, accumulés au compte des actions de préférence, atteignent 28, 31 et même 40 p. 100[2]. Ces actions de préférence, si ouvertement privilégiées, représentent en général le prix d'acquisition des usines fusionnées dans le trust. Elles sont entre les mains des industriels qui possédaient ces usines et qui les ont vendues au trust. Celui-ci les paie en actions, mais en actions sûres, garanties comme nous venons de le voir.

Mais tout trust qui s'établit a la prétention de créer

1. Voir, dans les *Annals of the American Academy of political and social science* de novembre 1900, l'article très complet de M. Edward Sherwood Mead : *Financial asvects of the trust Problem*, p. 50.
2. *Id., ibid.*, p. 50.

une concentration avantageuse, qui se traduira par une augmentation de bénéfices; le *common stock*, les actions ordinaires, recueilleront ce bénéfice, en théorie du moins. Les actions de préférence seront rémunérées par les revenus industriels de chaque usine; les autres par les « économies résultant de la concentration ». Et comme, parmi ces « économies », le public voit surtout celle du monopole imposé à la clientèle sur les ruines de la concurrence; comme ce public a une tendance à exagérer beaucoup l'importance de cette source de bénéfices, il se porte avec enthousiasme sur les actions ordinaires qui deviennent aussitôt des valeurs de spéculation.

Il est rare cependant que les espérances auxquelles elles donnent lieu se réalisent. Les industriels qui ont reçu des actions de préférence, soigneusement gardées par eux, et des actions ordinaires, dont ils ont eu soin de se débarrasser, restent maîtres des décisions de la société; ce sont eux qui peuplent le conseil d'administration. Ils peuvent donc employer les bénéfices réalisés à changer l'outillage, à s'approvisionner de matières premières, à acheter un concurrent menaçant. Et ils y sont poussés, car tout dollar dépensé à rendre l'entreprise plus forte vient en diminution des bénéfices à distribuer, et est en pratique autant d'enlevé aux actions ordinaires. Aussi les actions ordinaires sont-elles régulièrement sacrifiées. En 1899, aucun des trusts métallurgiques, ni la *National Steel Co.*, ni le trust du fer-blanc, ni celui des lamelles, ni la *Federal Steel Co.*, ne leur distribuent un cent. Au mois de juillet 1900, les meilleures de ces actions, celle du trust du fil de fer, ne dépassaient pas 32 $ à la Bourse de New-

York; toutes avaient été émises à 100 $ en 1898 et 1899[1].

Et le grand trust formé en 1901 n'hésita pas néanmoins à les échanger contre un nombre au moins égal des actions ordinaires qu'il émettait. Parfois même il donna à leurs porteurs, en plus de ses actions ordinaires, une certaine quantité d'actions de préférence. C'était le cas, notamment, pour les actionnaires du trust du fer-blanc. La circulaire adressée le 2 mars 1901 par le banquier J. P. Morgan aux actionnaires des différentes compagnies englobées par l'*United States Steel Corporation* nous fixera d'ailleurs exactement sur les conditions qui leur étaient offertes :

« Pour chaque valeur de 100 dollars au pair des actions de la classe ci-dessous mentionnée on offre en actions ordinaires ou en actions de préférence de l'*United States Corporation* la valeur placée en regard :

NOM DE LA COMPAGNIE	NATURE D'ACTIONS	MONTANT DES NOUVELLES ACTIONS DÉLIVRÉES AU PAIR	
		de préférence.	ordinaires.
—	—	—	—
Federal Steel Co.	Actions de préférence.	110	»
	— ordinaires....	4	107 50
American Steel and Wire Co.	— de préférence.	117 50	»
	— ordinaires....	»	102 50
National Tube Co.	— de préférence.	125	»
	— ordinaires....	8 80	125
National Steel Co.	— de préférence.	125	»
	— ordinaires....	»	125
American Tin Plate Co.	— de préférence.	125	»
	— ordinaires....	20	125
American Steel Hoop Co.	— de préférence.	100	»
	— ordinaires....	»	100
American Sheet Steel Co.	— de préférence.	100	»
	— ordinaires....	»	100

1. Voir, dans l'article déjà cité de M. Edward Sherwood Meade, la partie intitulée : *The collapse of the common stook.*

Ainsi, sauf pour les deux dernières compagnies, il y avait augmentation de capital dans tous les cas. Elle était considérable pour le trust du fer-blanc *American Tin-Plate Co.*), dont les porteurs d'actions ordinaires recevaient un cinquième de la valeur nominale d'actions dépréciées en actions de préférence, c'est-à-dire en titres de premier ordre, plus 125 p. 100 de cette même valeur en actions ordinaires.

Dans son Rapport du 1er juillet 1911 sur l'*United States Steel Corporation*, M. Herbert Knox Smith, *Commissioner of Corporations*, estime à la suite d'une enquête approfondie que le capital du Trust était enflé pour moitié au moins à l'époque de sa création. La Commission chargée de l'enquête, et dont M. Knox Smith présente les conclusions, est arrivée à cette conviction en employant successivement trois méthodes différentes qui ont l'avantage de se contrôler l'une l'autre. En premier lieu, elle s'est attachée à vérifier la valeur de chacune des entreprises englobées dans le trust. Cette méthode a fait ressortir à 676 millions de dollars le capital net global. En second lieu, elle a fait une estimation basée sur la valeur en Bourse des actions et obligations de ces entreprises au moment de leur rachat. Ce procédé lui a fourni un total de 793 millions de dollars. Enfin, elle s'est livrée à une troisième estimation en considérant chacune des branches d'industrie existant dans la *Corporation*, mines de fer et de houille, hauts fourneaux, laminoirs, chemins de fer, etc., et en totalisant les sommes obtenues, elle a abouti par ce moyen à un chiffre de 682 millions de dollars [1]. En tenant compte

1. Voir *Summary of Report of the Commissioner of Corporations on the Steel Industry. Part I. Organisation, Investment, Profits and*

du fait que les cours de la Bourse sont toujours influencés par les chances de succès que telle ou telle affaire est réputée avoir, la Commission a pensé que la première et la troisième méthode donnaient des résultats plus approchés de la réalité que la seconde et a adopté en chiffres ronds la somme globale de 700 millions de dollars comme représentant la valeur totale de l'actif net réalisable (*tangible properties*) du Trust[1]. C'est moins de la moitié du capital nominal de la Corporation en 1902 après l'adjonction de l'*American Bridge Co.*[2]. Il s'élevait, en effet, à ce moment à 1 457 millions de dollars.

Il est bien entendu que, dans les calculs auxquels elle s'est livrée, la Commission n'a pas fait entrer en ligne de compte la valeur plus grande que pouvaient prendre les usines du Trust par suite de leur réunion sous une même direction. Le Rapport de M. Knox Smith le déclare, d'ailleurs, à plusieurs reprises et nous croyons utile d'insister sur cette déclaration qui est de première importance. Si, en effet, le capital net de l'entreprise a été enflé de moitié, comment expliquer qu'il ait constamment reçu une large rémunération si ce n'est par suite d'une grande supériorité d'organisation et de direction? Et quelle meilleure justification pratique peut-on souhaiter de l'utilité et de l'efficacité de la combinaison?

Or, le fait que le capital nominal a toujours été rémunéré depuis l'origine ne saurait être contesté.

Position of U. S. Steel Corporation, July, 1. 1911, p. xx à xxii de la « Letter of Submittal ».

1. Voir la Letter of Submittal précédant le Rapport de M. Knox Smith, p. viii.

2. Voir le Rapport déjà cité, p. 36.

Le Rapport de M. Knox Smith ne laisse pas de doute à cet égard. Il établit que, de 1901 à 1910, le capital réel tel que la Commission l'a calculé a donné 12 p. 100 de profit[1]. Le capital enflé de moitié aurait donc produit 6 p. 100 pendant toute cette période. En fait, les actions de préférence ont touché 7 p. 100 de dividende, les actions ordinaires 4 p. 100 au plus et les obligations 3 p. 100. Après distribution de ces dividendes et paiement des intérêts des obligations, il restait d'importantes sommes pour les amortissements, les réserves, les constructions d'usines nouvelles. Le Rapport estime à 435 millions de dollars[2], c'est-à-dire à plus de deux milliards de francs les prélèvements opérés par le Trust sur ses bénéfices pour augmenter la valeur réelle de son actif. Il faut le reconnaître, de semblables résultats montrent que l'*U. S. Steel Corporation* a réalisé largement ce qu'elle annonçait.

Reste à savoir par quels moyens. Est-ce par la seule vertu de la concentration industrielle et commerciale, grâce aux économies de frais généraux en résultant? ou bien les profits sont-ils dus à une domination du marché, à une influence déterminante sur les prix, à un élément artificiel, à une sorte de concurrence déloyale? L'enquête de la Commission a porté très sérieusement sur ce point. Nous ne dirons pas qu'elle l'a complètement élucidé, mais elle a dégagé certains éléments. En particulier elle a montré qu'à aucun moment le Trust de l'acier n'a représenté plus de deux tiers de la production totale d'aucune branche de l'industrie métallurgique; que, malgré d'importantes acquisitions, cette proportion va toujours en

1. Rapport cité, p. 51 à 56.
2. *Ibid.*, p. 491.

diminuant, grâce à l'intensité de la concurrence; enfin, que si la situation de la *Corporation* peut être considérée comme privilégiée, c'est seulement en ce qui concerne l'achat et le transport des minerais de fer [1]. Dans l'ensemble, la *Corporation* peut être considérée comme représentant environ la moitié de l'activité métallurgique totale des États-Unis. Il ne paraît guère possible que, dans ces conditions, elle soit maîtresse des prix de vente. Nous serions plutôt portés à croire que si elle tire des profits d'une source anormale, c'est en raison de la domination qu'elle exerce sur les chemins de fer desservant les mines du Lac Supérieur. Elle possède entièrement deux des plus importants, le *Duluth and Iron Range Railroad* et le *Duluth, Missobe and Northern*; le prix de transport du minerai sur ces chemins de fer est de 1 cent (0 fr. 05) par tonne et par mille, tarif qui assure à l'exploitation des bénéfices « phénoménaux », dit le Rapport [2]. Le minerai destiné à la *Corporation* acquitte comme les autres ce tarif élevé, mais les sommes ainsi versées par elle comme cliente lui reviennent sous forme de profits comme propriétaire de la ligne. Et voilà de quelle manière il est possible de mettre ses concurrents en état d'infériorité sans pratiquer de *discriminations* et sans prêter le flanc, par conséquent, aux critiques de l'*Interstate Commerce Commission*. Ici, comme dans le trust du pétrole, l'élément artificiel de succès et d'oppression se trouve dans la mainmise d'une entreprise privée sur un transport public sans contrôle supérieur.

En dehors de là, en effet, le trust se défend aisément contre l'accusation de monopoliser ou de tenter

1. Rapport cité, p. 56 à 60.
2. *Ibid.*, p. 60.

de monopoliser l'industrie métallurgique. On lui a fait grief des sociétés qu'il a absorbées, l'*Union Steel Co.* en 1902, la *Clairton Steel Co.* en 1904, et la *Tennessee Coal Iron and Railroad Co.* en 1907. C'est surtout à propos du rachat de cette dernière et en raison de son importance que le spectre de la monopolisation a été agité, et l'enquête ordonnée par la Chambre des Représentants le 16 mai 1911 nous apporte sur ce point d'intéressants détails. On était en 1907, au moment de la grande panique financière. Une banque de New-York, Moore and Schley, engagée à fond sur les titres de la *Tennessee Co.* demandait un appui pour apaiser ses créanciers. Après d'infructueuses démarches auprès de divers établissements de crédit, elle s'adresse à J. P. Morgan et à la *U. S. Steel Corporation.* Morgan consent une large avance de fonds, mais malgré cela les créanciers conservent des craintes et on arrive à cette conclusion que seul le rachat de la *Tennessee Co.* par la *U. S. Steel Corporation* pourra éviter un désastre. Néanmoins, les directeurs du trust voulant couper court à toute difficulté future au sujet de ce rachat, déclarent qu'ils n'y consentiront que si le Président de la République et le ministre de la Justice consultés considèrent l'opération comme normale et correcte. Et, sur-le-champ, une audience est demandée au Président Roosevelt qui, assisté du ministre de la Justice, entend les représentants de la banque, de la *Tennessee Co.* et du trust et autorise le Ministre à écrire une lettre officielle reconnaissant qu'aucun obstacle légal ne s'oppose au rachat reconnu nécessaire [1]. Aujourd'hui

1. Voir, dans le *Iron Age* du 8 juin 1911, p. 1405 et 1406, le récit de la négociation présenté par le Président du Trust, M. Gary, devant la Commission d'enquête.

le Président du Trust, M. Gary, a beau jeu quand, pour se défendre de vues ambitieuses et monopolisatrices, il retrace devant la Commission d'enquête l'histoire de ces pourparlers. « Nous avons simplement sauvé la *Tennessee* et rendu à la place de New-York un service de premier ordre, dit-il en substance. Et nous n'avons voulu le faire que sur l'avis conforme du gouvernement fédéral, dont les dispositions vis-à-vis des trusts ne sont pas suspects de complaisance ».

Au surplus, le Rapport de M. Knox Smith reconnaît expressément que la concurrence n'a pas été supprimée dans l'industrie métallurgique par la création du trust et même qu'elle est allée constamment en augmentant d'intensité[1]. En dehors de l'élément artificiel que nous avons signalé dans le transport des minerais par chemins de fer, l'*U. S. Steel Corporation* ne doit ses succès qu'aux avantages de la concentration industrielle et commerciale réalisée par elle à un degré éminent.

C'est surtout en ce qui concerne l'exportation que ces avantages éclatent. En fait, le trust est seul en mesure de faire de l'exportation métallurgique à l'heure actuelle. Les États-Unis arrivent les derniers sur les marchés du monde, après les Anglais, après les Allemands; il leur faut un immense effort pour y conquérir leur place. Une puissante organisation est seule capable de le fournir. Pour la réaliser, la *Corporation* a créé une sorte d'entreprise spéciale, la *United States Steel Products Co.* qui s'occupe exclusivement de la vente à l'exportation et arrive à écouler 1 500 000 tonnes par an environ.

1. Rapport cité, p. 56.

C'est à moins de 10 p. 100 près l'exportation métallurgique totale des États-Unis[1]. Si maintenant on tient compte de ce fait que la métallurgie américaine vit actuellement sous une constante menace de surproduction, qu'en 1910, en particulier, les usines métallurgiques n'ont travaillé qu'à 60 p. 100 de leur capacité et que, par suite, l'exportation s'impose comme une nécessité pressante, on sera bien obligé de conclure qu'en organisant cette exportation la *Steel Corporation* rend à l'Amérique un service de premier ordre. Elle en recueille très légitimement les bénéfices immédiats, mais les débouchés nouveaux qu'elle ouvre profiteront dans la suite à ses concurrents américains eux-mêmes. On peut dire qu'elle inaugure l'ère nouvelle dans laquelle la métallurgie des États-Unis, sortant définitivement du long et actif recueillemeut qui a fondé sa puissance, inondera les marchés étrangers de ses produits. Et elle contribue largement à hâter et à faciliter le début de cette évolution.

1. Non compris, bien entendu, les machines et spécialement les machines agricoles qui font l'objet d'un trust spécial, le *Harvester Combine*. Le chiffre de 1 500 000 tonnes donné par M. Gary dans sa déposition devant la Commission d'enquête exprime des *net tons* et correspond à 1 223 000 *gross tons*. Or, en 1910, les États-Unis ont exporté (Voir circulaire 429 du Comité des Forges de France, série générale, p. 19) :

1°	996 898	*gross tons* de produits métallurgiques finis ou demi-ouvrés.
2°	353 180	*gross tons* de rails.
Total...	1 350 078	*gross tons*.
		Si on retranche de ce total les
	1 223 000	*gross tons* exportés par le trust,
il reste.	127 078	pour le reste de la métallurgie américaine, soit 9,4

p. 100. Le trust fait donc plus de 90 p. 100 de l'exportation totale.

V. — Les effets des trusts.

Nous avons vu, en étudiant les causes et la nature des trusts américains, qu'ils résultent à la fois du phénomène normal de la concentration industrielle et commerciale, d'une part, et d'un usage anormal de la puissance publique, d'autre part. De là un contraste marqué entre les deux aspects sous lesquels on peut les envisager, soit comme l'expression inévitable d'une situation économique nouvelle, soit comme la manifestation d'un abus contre lequel il importe de réagir.

Le même contraste se retrouve dans leurs effets. Les trusts ont réalisé un progrès en organisant la concentration; ils ont été un instrument d'oppression en constituant des monopoles de fait.

Le progrès, ce sont d'abord les économies apportées à la fabrication, à la distribution des produits, l'équilibre plus exact entre la production et la consommation, ce que les défenseurs des trusts appellent avec un grand bonheur d'expression « la production scientifique substituée à la production anarchique[1] ».

Les dépositions des directeurs de trusts devant l'*Industrial Commission* développent avec complaisance ce thème des économies de fabrication dues à la concentration industrielle et commerciale. « Nous

1. Le mot est de M. Gunton, l'un des partisans déclarés des trusts aux États-Unis. Il s'en est servi pour la première fois, je crois, en 1888 dans un article du *Political Science Quarterly* et en a fait depuis une formule de combat pour la campagne qu'il soutient en faveur des trusts, dans son *Gunton's Magazine*.

diminuons notre personnel dirigeant, disent-ils, ce qui nous permet de payer très cher et par conséquent de très bien choisir celui que nous conservons; nous fermons les usines mal situées ou insuffisamment outillées et nous appliquons à toutes les procédés reconnus les meilleurs; nous spécialisons autant que possible notre fabrication dans chaque usine, ce qui se traduit par une réelle diminution de main-d'œuvre; bref, nous fabriquons à meilleur marché qu'on ne pouvait le faire avec des usines appartenant à différentes entreprises. Et comme nous agissons sur d'énormes quantités, nous avons l'avantage d'acheter nos matières premières au meilleur compte, ce qui diminue encore notre prix de revient. »

A côté de l'économie de fabrication, voici l'économie de distribution : « Nous réduisons les transports de matières premières et de produits au strict minimum. Autrefois une usine de Pittsburgh, par exemple, envoyait des fers à Chicago et à la côte du Pacifique, tandis qu'une usine de l'Indiana envoyait les siens à la côte de l'Atlantique. Maintenant les ordres de la clientèle des bords de l'Atlantique sont exécutés à Pittsburgh, ceux de la clientèle de l'Ouest dans les usines de l'Ouest[1]. » Sur un marché aussi étendu que celui des États-Unis, cette économie de distribution est particulièrement sensible; on sait d'ailleurs qu'elle reste encore importante sur des marchés limités comme la France ou l'Allemagne; elle constitue un des avantages recherchés par les syndicats de producteurs de ces pays. Mais l'économie n'est pas seulement dans le fait du transport

1. Voir *Report of the Industrial Commission*, p. 856. Témoignage de M. Graham, vice-président du trust du fer-blanc.

matériel notablement diminué; la distribution des produits comprend aussi les frais de réclame de toutes sortes, depuis l'affiche et l'annonce jusqu'au voyageur de commerce; là encore la concentration apporte le bénéfice d'une grande diminution de dépenses.

Enfin, économie plus appréciable encore, parce qu'elle apporte dans l'industrie un élément de régularité et de paix, la concentration très grande évite la folle concurrence qui aboutit fatalement aux crises de surproduction, aux chômages forcés. On travaille dans les usines d'une façon plus continue et chaque usine travaille à plein (*at full capacity*). Pas d'outillage sans emploi, de capital dormant. C'est le résultat de la longue prévision possible aux chefs d'entreprises qui fournissent à elles seules une très forte proportion des produits consommés. Ils peuvent maintenir plus efficacement l'équilibre entre leur activité et les besoins de leur clientèle, parce que personne n'est en mesure de déranger gravement cet équilibre [1].

Tous ces avantages résultent de la concentration industrielle sous sa forme ordinaire, c'est-à-dire de la production par très grandes masses. Il en est d'autres qui sont dus à la concentration industrielle

1. J'ai résumé très succinctement ici les dépositions pleines de détails précis qui ont été faites devant l'*Industrial Commission*. On peut retrouver aisément ces dépositions en se reportant à la table des matières du *Report* à l'article intitulé : Economies of Combinations. Voir aussi le même article à l'*Index* spécial consacré à la *Standard Oil Co.* L'enquête de 1911 fournira de nouveaux faits à l'appui, surtout en ce qui concerne la *U. S. Steel Corporation*. Cette enquête n'étant pas encore complètement publiée, j'ai dû en étudier la marche dans les comptes rendus des journaux spéciaux, particulièrement de l'*Iron Age*.

sous forme d'*intégration* et à la concentration commerciale. Ils se sont manifestés plus récemment par l'excellente raison que les grands trusts du début ne s'appliquaient qu'à une seule opération industrielle principale, le raffinage du pétrole, celui du sucre. Au contraire, le trust de l'acier comprend, comme nous l'avons vu, des opérations industrielles successives qui se complètent l'une l'autre : extraction du minerai de fer, fusion de ce minerai dans le haut fourneau, affinage de la fonte dans l'aciérie, laminage, etc. La direction technique de ces diverses opérations demeure indépendante; c'est la direction commerciale qui est concentrée dans les mêmes mains et ce sont des avantages commerciaux et financiers qui en résultent. Dans sa déposition du 1er juin 1911 devant la Commission d'enquête, M. Gary, président de la *Steel Corporation*, estime que chaque entreprise dépendant de la corporation travaille avec un fonds de roulement moitié moindre que celui dont elle aurait besoin si elle était isolée [1]. C'est là une affirmation qu'il sera possible à la Commission de contrôler. Si elle en reconnaît le bien fondé, il y a là un élément de supériorité très important.

Voilà ce qu'on pourrait appeler les bienfaits des trusts ou plus exactement les bienfaits de la concentration réalisée par eux; mais les trusts n'ont pas été seulement des organes de concentration, ils ont souvent créé des monopoles de fait et les effets de ces monopoles méritent d'être examinés. Sans doute, ces

1. *The subsidiary Companies do not need half as much money as any of them would need to operate independently.* (*Iron Age*, 8 juin 1911).

monopoles ont une allure nouvelle, inconnue aux anciens monopoles purement et simplement établis par une autorité publique puissante ; à ce titre ils se réclament parfois de l'évolution, mais, comme le disait le général Francis Walker avec beaucoup d'esprit, *some evolutionnists ought to be hanged*, « il y a des évolutionnistes qui méritent la corde », et il précisait sa pensée en ajoutant que les malfaiteurs qui arrêtent parfois les trains de chemins de fer dans les solitudes américaines de l'Ouest sont, eux aussi, le produit d'une évolution ; ils représentent le progrès par rapport aux anciens voleurs de grands chemins, mais cela ne justifie pas leur existence.

La comparaison est, à coup sûr, malveillante ; elle repose cependant sur une analogie véritable, puisque les trusts, nous l'avons vu, ont joué ordinairement le rôle de coupeurs de routes vis-à-vis de leurs concurrents. En s'assurant la complicité des chemins de fer, en faisant voter par des législateurs corrompus les tarifs douaniers dont ils avaient besoin, ils ont écarté leurs rivaux d'une façon déloyale et abusive, ils ont porté atteinte à la liberté de l'industrie. Voilà un méfait positif dont ont gravement souffert des industriels, des négociants ; il y a eu concurrence déloyale de la part des trusts.

Il importe de distinguer à ce sujet les victimes de la concentration et les victimes du monopole. Qu'un petit raffineur de pétrole, qu'un métallurgiste modeste, ne puisse pas lutter avec une grande raffinerie ou avec une grande usine métallurgique spécialisée, c'est bien là un pur effet de la concentration, une suite normale de l'évolution industrielle commerciale. Les premiers ne peuvent pas fabriquer dans d'aussi bonnes conditions que les seconds ; il

est donc avantageux qu'ils disparaissent. Mais s'ils sont vaincus par des manœuvres frauduleuses, leur disparition est la conséquence d'une injustice et n'offre plus aucun avantage au consommateur, bien au contraire.

Le trust ne la poursuit, en effet, que pour s'assurer un monopole sans contrôle, c'est-à-dire pour pouvoir dérober au consommateur le bénéfice de la concentration. Celle-ci diminue les frais de production ; le monopole empêchera que cette diminution se manifeste complètement dans le prix de vente du produit. Ainsi, non seulement l'industriel rival du trust, mais aussi son client va se trouver lésé.

Ce résultat n'est pas toujours évident par lui-même. On peut prouver, par exemple, que le prix du pétrole raffiné a baissé depuis l'établissement du trust, ce qui semble, au premier abord, une justification. Mais il faut tenir compte du progrès des méthodes employées, de la baisse du pétrole brut, des tarifs de transports, du nombre infini de causes qui peuvent influer sur les cours. Dans un travail statistique très complet, publié par le *Department of Labor* de Washington, M. J. W. Jenks a déterminé pour les principaux trusts, et depuis plusieurs années, l'écart existant entre le coût de la matière première employée par eux et le prix de vente du produit fini. Cet écart (*margin*) représente la rémunération de leur opération industrielle.

C'est donc la mesure de leur gain, beaucoup plus que le prix de vente. Or, d'après les chiffres relevés par M. Jenks, l'écart augmente presque toujours au moment de l'établissement du monopole de fait, diminue quand il est menacé, monte de nouveau quand il se raffermit. Ainsi de 1880 à 1887, concurrence très

active (*very severe*) dans l'industrie du sucre; l'écart est faible. En 1887, le trust est organisé, l'écart double et se maintient pendant deux ans. En 1889, il retombe à son ancien taux; c'est l'époque où les raffineries Spreckles ont entamé la lutte contre le trust. Mais celui-ci les ayant achetées en 1892, l'écart revient au chiffre de 1887. Pendant six ans il a une légère tendance à diminuer; il ne baisse fortement qu'en 1898 quand les raffineries Arbuckle et Doscher reprennent vigoureusement la lutte. En 1900 encore, il reste bas par suite des mêmes circonstances; il est d'environ 50 cents par 100 livres; il a atteint en 1887 et 1892 le chiffre de 125 cents par 100 livres [1]. Il est difficile de ne pas voir dans l'histoire de ces variations une preuve que le trust du sucre profite du monopole, chaque fois qu'il le sent bien assuré, pour exploiter la clientèle.

La chose est moins claire en ce qui concerne le trust du pétrole, toujours modéré dans l'usage de son pouvoir [2]. Au contraire, le trust du whiskey, plus menacé, plus éphémère, a profité de sa situation prépondérante chaque fois qu'il l'a pu, et sans vergogne [3]. Pour le trust du fer-blanc, M. Jenks a pris comme base de ses calculs la boîte de plaques de fer-blanc de 108 livres. Il faut pour la produire 105 livres 1/2 de tôle d'acier Bessemer et 2 livres 1/2 d'étain. La différence entre le prix de ces matières premières et le prix de vente de la boîte représente la rémunération industrielle du fabricant. En raisonnant sur cette base, M. Jenks a pu relever un parallélisme très net

1. *Bulletin of the department of Labor. July 1900. Industrial Combinations*, p. 715 et 716.
2. *Ibid.*, p. 718 à 724.
3. *Ibid.*, p. 730 et 731.

entre les périodes de domination effective du trust et la hausse de cette rémunération [1].

En résumé, s'il est certain que les trusts les mieux organisés ont diminué le prix de revient de leurs produits par la concentration, on peut affirmer aussi que leur monopole leur a permis de garder pour eux la plus grosse part du bénéfice ainsi réalisé. Sous un régime de libre concurrence, ils auraient été contraints d'en faire profiter plus largement leur clientèle, et la concentration n'est pas incompatible avec ce régime.

Le monde ouvrier s'est préoccupé de savoir si l'existence des trusts avait une influence déterminée sur le taux des salaires. La question a plusieurs fois été examinée par l'*Industrial Commission* au cours de son enquête, et aucune conclusion nette ne se dégage des divers témoignages recueillis par elle. M. Jenks, qui a pris aux travaux de la commission une part très active, ne pense pas non plus qu'on puisse établir de relation positive entre ces deux ordres de faits au moyen de la statistique [2]. Mais s'il est impossible d'affirmer que les trusts font hausser ou baisser les salaires, il n'en résulte pas que leur existence soit indifférente aux ouvriers. En fait, le travail organisé peut traiter plus facilement avec un trust qu'avec les patrons isolés d'une même industrie ; mais il faut pour cela que l'organisation ouvrière soit aussi énergique que l'organisation patronale. Les syndicats ouvriers puissants ont donc plutôt avantage à se trouver en face d'un trust; ceux dont la situation est précaire peu-

1. *Bulletin of the department of Labor*, p. 738.

2. Voir l'article précité du *Bulletin of department of Labor*, p. 685, et aussi *The Trust Problem* du même auteur, chap. IX : *The Trusts and Wages.*

vent, au contraire, en souffrir. C'est pourquoi les grands *leaders* comme Samuel Gompers, président de l'*American Federation of Labor*, sans se prononcer en faveur des trusts, les voient d'un œil assez favorable et considèrent qu'ils encouragent les ouvriers à se syndiquer fortement. Dans leur esprit, ils entrevoient un avenir où des syndicats ouvriers et des trusts, également bien organisés, s'entendraient contre le consommateur pour maintenir des salaires et des prix de vente largement rémunérateurs.

Tel est le danger qu'il est permis de redouter. Les trusts n'ont pas toujours ménagé le consommateur; ils l'ont opprimé parfois, et généralement avec une grande modération; ils ont appliqué le *Sapienter opprimamus eum* des Pharaons, levant sur lui un léger tribut qui, multiplié par le chiffre énorme des acheteurs américains, aboutit à de grosses sommes. Ils ont pu ainsi s'assurer des bénéfices considérables sans irriter leur clientèle, souvent même en abaissant le prix de vente, ce qui suffit à la bien disposer, le calcul du prix de revient et de la rémunération industrielle échappant au public et répondant à une préoccupation d'économiste. En face de clients faciles à contenter, d'une part, et de syndicats ouvriers exigeants, d'autre part, ils seront bien tentés de sacrifier les intérêts des premiers aux réclamations des seconds. C'est là le danger économique. Jusqu'ici, il n'a pas eu un caractère grave; il sera toujours maintenu, d'ailleurs, dans certaines limites, parce que toute exagération de prix un peu marquée sollicite la concurrence industrielle et devient une menace pour le trust; sur le terrain économique, en effet, les trusts restent soumis aux conditions naturelles non entravées dans leur libre jeu par des mesures artificielles.

Mais la politique peut édicter arbitrairement ces mesures artificielles; elle est souvent aux États-Unis entre les mains d'hommes accessibles à la corruption et les trusts s'appliquent à les corrompre. Là est leur danger politique, beaucoup plus redoutable que leur danger économique, danger incontesté et toujours grandissant.

Les Américains pourraient se mettre à l'abri de ces dangers en luttant contre les éléments artificiels des trusts; en renonçant d'abord à leur régime de protection à outrance, ce qui serait relativement facile, et paraît, d'ailleurs, en voie d'exécution prochaine: puis en organisant un contrôle plus exact de leurs chemins de fer, ce qui est, assurément, beaucoup plus compliqué. Mais jusqu'ici ils ont suivi dans leur lutte contre les trusts la méthode la plus déplorable. Ils s'en sont pris aux forces économiques qui poussent l'industrie à la concentration et les ont attaquées au moyen des *Anti-Trust Laws*. L'industrie avait besoin de moins d'entraves: il lui en ont donné de nouvelles. Ils ont réglementé et compliqué là où il fallait simplifier. Il nous reste à dire un mot de la situation légale actuellement faite aux trusts par la loi et la jurisprudence américaines.

VI. — La situation légale des trusts.

Comme toute société poursuivant un but lucratif, les trusts peuvent se constituer sous les lois de l'un quelconque des États de l'Union américaine et agir cependant dans tous les autres. Leurs statuts sont donc régis par la loi de l'État où il leur plaît d'établir

leur siège social. Ils choisissent naturellement celui qui leur donne le plus de facilités, et c'est ainsi que la plupart des grands trusts ont leur siège social officiel dans le New-Jersey, alors que ce petit État n'est aucunement le théâtre principal de leur activité.

Mais, précisément parce que cette activité s'étend sur plusieurs États, elle tombe sous le coup des lois fédérales réglant le commerce entre les États, de telle sorte que la législation fédérale contre les trusts est en fait la seule qu'il y ait intérêt à connaître. Un trust peut toujours échapper aux prescriptions sévères de la loi sur les sociétés du Massachusetts : il lui suffit de se constituer en dehors de ses frontières; mais, sur tout le territoire de l'Union, il se heurte à la loi fédérale.

La principale pièce de l'arsenal législatif créée contre les trusts par le Congrès est la loi du 2 juillet 1890, connue sous le nom de *Sherman Act*. Cette loi interdit et déclare illégal « tout contrat, combinaison en forme de trust ou autrement, tout complot restreignant la liberté du commerce entre les États fédérés ou avec les nations étrangères ».

Pris au pied de la lettre, le *Sherman Act* peut être invoqué contre presque toutes les entreprises collectives quelles qu'elles soient. En s'engageant à vendre telle marchandise à telle personne et non à une autre, on restreint la liberté qu'on avait auparavant de la vendre à qui que ce fût. Aussi, au moment de la discussion de la loi, des législateurs plus sagaces avaient-ils demandé que l'on visât seulement les restrictions *déraisonnables* (*unreasonable*) apportées au commerce. Mais le *Sherman Bill* était un projet de réaction et de circonstance; on voulait « en finir » avec les trusts, et l'amendement proposé dans ce

sens fut rejeté. Il en résulte que l'interdiction est absolue, et la Cour suprême des États-Unis a rendu plus de dix arrêts dans ce sens. Voici, par exemple, ce que l'on trouve dans les considérants du jugement de la *Trans Missouri Freight Association* : « La loi déclare illégal tout contrat de combinaison d'intérêts ayant pour but la restriction de la liberté du commerce... Cette déclaration n'est pas limitée aux restrictions *déraisonnables*... Tous ces contrats et toutes ces combinaisons tombent donc sous le coup de la loi... On ne peut faire aucune exception sans mettre dans la loi ce que le Congrès n'y a pas mis. »

Par suite, il est toujours facile de poursuivre une entreprise au nom de *Sherman Act*; mais, d'autre part, les trusts exerçant réellement un monopole de fait ont toujours trouvé jusqu'ici le moyen de se reconstituer après avoir été poursuivis. Le procédé consiste, en général, à fondre en une seule affaire les différentes sociétés accusées et convaincues de s'être entendues ensemble pour apporter une restriction au commerce. Du moment qu'elles ne forment plus qu'une unité, il n'y a plus complot. C'est ainsi que le trust du pétrole se transforma le 21 mars 1892 afin de se mettre en règle avec le *Sherman Act*[1].

En présence de ces résultats, certaines Cours américaines, se rendant compte que leurs jugements n'allaient pas à la racine du mal, mais provoquaient seulement des changements de forme dans l'organisation extérieure des trusts, déclaraient que les *Anti-Trust Laws* dans leur ensemble étaient sans effet, *entirely conserviceable*.

Toutefois, depuis le renouveau d'agitation qui s'est

1. Voir *Les Industries monopolisées aux États-Unis*, p. 85 et suiv.

produit contre les trusts sous la présidence de Roosevelt, la jurisprudence paraît devoir adopter une orientation nouvelle qui donnerait plus d'efficacité au *Sherman Act* et ferait cesser l'incertitude où se trouvent les grandes entreprises américaines au sujet de leur situation légale. Voici dans quelles circonstances et de quelle manière cette orientation nouvelle s'est manifestée.

En novembre 1906, le Gouvernement fédéral prit l'inititiative de poursuivre la *Standard Oil Co.* de New-Jersey, ses diverses filiales (*its various subsidiary companies*) et les sept principaux personnages du trust nommément désignés sous l'accusation « d'avoir été parties à un contrat, combinaison et complot pour restreindre le commerce entre les différents États et pour monopoliser le trafic du pétrole ».

Le 20 novembre 1909, la Cour de circuit des États-Unis pour le district oriental du Missouri rendait un arrêt dont nous détachons les passages suivants [1] :

« Le criterium de la légalité d'une *combination*, d'après l'Act du 2 juillet 1890, est son effet nécessaire sur la concurrence dans le commerce entre les États et avec les pays étrangers. Si son effet nécessaire est seulement de restreindre occasionnellement la concurrence, tandis que son résultat principal est de promouvoir le commerce et d'augmenter les affaires de ceux qui l'ont créée et qui l'exploitent, cette *combination* n'est pas une violation de la loi précitée. Mais si son effet nécessaire est d'étouffer ou de restreindre directement et essentiellement la libre con-

1. D'après *The Engineering and Mining Journal* du 27 novembre 1909.

currence dans le commerce entre les États ou avec les nations étrangères, cette *combination* est illégale d'après les termes de la loi. Le pouvoir de restreindre la concurrence dans le commerce entre les différents États ou avec les nations étrangères, placé par une *combination* entre les mains d'une personne ou d'une association de personnes, indique le caractère de cette *combination*, puisqu'il est de l'intérêt des parties qu'un tel pouvoir soit exercé et il y a présomption qu'il sera exercé. Le fait de placer entre les mains d'une seule corporation ou d'une seule personne, par un échange de titres, le pouvoir d'un grand nombre d'actionnaires, détenant respectivement les mêmes proportions de la majorité des actions de chacune des différentes corporations engagées dans une même branche de commerce, de restreindre la concurrence dans cette branche de commerce, rend le pouvoir ainsi mis entre les mains de la première plus grand, plus facile à exercer et plus efficace que celui qui se trouvait primitivement entre les mains de plusieurs actionnaires, et cette *combination* est illégale. »

Suit un historique des opérations de la *Standard Oil Co.* qui fait ressortir comment cette corporation possède la majorité des actions de 20 autres entreprises dont plusieurs ont des filiales, et est ainsi maîtresse de plus de 75 p. 100 de l'industrie du raffinage du pétrole. Et la Cour conclut à la dissolution de la *Standard Oil Co.*

On le voit, l'arrêt ne se borne pas à établir que le trust a violé la lettre du *Sherman Act*; il démontre qu'elle en a violé l'esprit. Il va même plus loin, et déclare expressément que le fait d'apporter occasionnellement et accessoirement une restriction au commerce n'est pas suffisant pour rendre une *combi-*

nation illégale. Elle ne doit être réputée telle que si son but essentiel et principal est d'étouffer ou de restreindre la concurrence. En somme, on revient par un détour à la question de savoir si la restriction apportée est déraisonnable ou non, si elle a un caractère nocif.

La Cour suprême des États-Unis devant laquelle la *Standard Oil Co.* s'était pourvue contre l'arrêt de la Cour de circuit du Missouri a confirmé cet arrêt. Le Chief Justice White a même très nettement caractérisé la jurisprudence nouvelle en déclarant que le *Sherman Act* devait être interprété avec la lumière de la raison, *under the light of reason*, c'est-à-dire qu'il y avait lieu d'apprécier au lieu de constater.

Ce n'est pas tout, et quelques jours après la décision de la Cour suprême relative à la *Standard Oil Co.*, une autre décision de cette même Cour concernant le trust du tabac, *American Tobacco Co.*, consacrait une nouvelle innovation de la plus haute importance[1]. La Cour estime que l'*American Tobacco Co.* « constitue une tentative de monopolisation et une monopolisation dans le sens du premier et du second article du *Sherman Act* » ; mais, au lieu de prononcer purement et simplement sa dissolution, elle ordonne « que la Cour de renvoi devra entendre les parties de la manière qu'elle jugera à propos pour établir et déterminer la place et la méthode convenables pour dissoudre la *combination* et pour *recréer avec les éléments qui la composent actuellement une nouvelle organisation qui devra être loyalement en harmonie avec la loi et ne rien comporter qui lui soit con-*

1. Arrêt de la Cour suprême du 29 mai 1911. Voir l'*Iron Age* du 1er juin 1911.

traire. » Un délai de six mois, pouvant être porté éventuellement à huit mois, est imparti à la Cour de renvoi pour procéder à cette réorganisation.

Ainsi la Cour suprême reconnaît implicitement qu'il y a une forme légale possible pour les *combinations* et invite l'autorité judiciaire à la déterminer. Il est plus que probable que celle-ci trouvera la solution et que, dans le délai indiqué, l'*American Tobacco Co.* sera reconstituée sur des bases juridiquement inattaquables. Lorsque ce résultat sera atteint, tous les trusts auront un modèle de statuts en quelque sorte officiel. Il dépendra d'eux de s'y conformer et on peut être certain que la *Standard Oil Co.* sera promptement réorganisée sur le plan adopté. Le *Sherman Act* aura abouti en fin de compte à légaliser la concentration industrielle et commerciale qu'il se proposait de combattre. Les hommes d'affaires américains auront enfin un cadre juridique approprié aux entreprises actuelles et seront débarrassés de l'incertitude qui pesait sur leurs organisations. Mais il restera encore un autre problème à résoudre : il faudra trouver le moyen d'écarter les éléments artificiels qui viennent fausser le jeu normal des forces économiques ; il faudra, en particulier, empêcher la mainmise des intérêts privés sur les moyens de transports publics. Cette réforme réclame une revision des chartes accordées aux Compagnies de chemin de fer ; elle se heurte donc à des obstacles considérables. Il est impossible de prévoir comment elle pourra être réalisée.

L'Europe est restée au début assez indifférente aux progrès des trusts. C'était une question purement américaine, intéressante seulement pour les citoyens des États-Unis et pour les hommes d'études. Aujour-

d'hui, il n'en est plus ainsi. Les industriels européens se sentent menacés. La création du trust géant de l'acier a jeté l'alarme chez les métallurgistes auxquels la concurrence des anciens trusts de spécialités s'était fait sentir. Déjà des tentatives ont été faites pour former des trusts internationaux. Allons-nous assister à une terrible lutte; verrons-nous une forme nouvelle et élargie d'entente se constituer? L'avenir le dira. Ce qu'on peut affirmer dès aujourd'hui, c'est que les États-Unis sortent de leur isolement industriel et sont terriblement armés pour faire concurrence à l'Europe. Pourvus d'un outillage perfectionné, ils arrivent à produire aux prix du vieux monde tout en payant des salaires doubles, ce qui démontre une véritable supériorité. D'autre part, leur esprit d'entreprise remarquable secondé aujourd'hui par une puissance capitaliste énorme, sans rien perdre pour cela de son caractère hardi, est un sûr garant qu'ils useront de cette supériorité d'une façon active. L'action des trusts américains va cesser de se restreindre aux États-Unis; elle va s'étendre à l'Europe où elle rencontrera celle des cartells, des comptoirs et autres ententes de producteurs. A la veille de cette rencontre il est utile de bien connaître ces organisations diverses. Leur comparaison avec les trusts nous permettra, d'ailleurs, de déterminer plus nettement encore la nature de ceux-ci.

CHAPITRE III

LES CARTELLS ALLEMANDS

En Allemagne, comme dans tous les grands pays industriels, le développement actuel de l'activité économique est accompagné d'un phénomène marqué de concentration, mais celui-ci est loin de revêtir les mêmes formes qu'en Angleterre, en France ou aux États-Unis. A côté de ses traits généraux, communs à ces différentes contrées et dépendant de l'évolution parallèle qu'elles accomplissent, il a sa physionomie spéciale, proprement allemande, liée aux conditions particulières du travail, de l'organisation sociale et politique, tirée du caractère national. Il a aussi son nom; il s'appelle *cartell*, c'est-à-dire ligue, association de membres égaux en droits, au moins théoriquement. Comparez le nom du phénomène américain, le trust, c'est-à-dire le fidéicommis, l'abandon de tous droits, de toute activité de la part des membres du trust, la délégation de ces droits, le transport de cette activité à un ou plusieurs *trustees*, mandataires munis de pleins pouvoirs. D'un côté, il y a fédération, de l'autre il y a absorption; d'un côté défense d'intérêts communs, de l'autre domination, domination despotique sur les associés et entreprenante contre les non-associés. L'Allemand reste

modéré ; il ne rêve pas le triomphe bruyant ; il cherche à se garantir par une entente contre le danger de la concurrence excessive, et ses cartells lui servent à cela. L'Américain est un ambitieux, ambitieux de pouvoir bien plus encore que d'argent, ou plutôt il désire l'argent et il l'aime comme un conquérant aime ses troupes et ses canons, parce qu'il assure le pouvoir. Le trust est pour lui un instrument de domination.

Entre les cartells et les trusts, la différence n'est pas une différence de degré, comme on le dit souvent, c'est une différence de nature. Il n'existe pas de commune mesure à laquelle on puisse ramener par exemple le syndicat rhénan-westphalien des houilles qui représente les intérêts de plus de cent sociétés minières et John D. Rockefeller qui monopolise à lui seul le pétrole aux États-Unis.

I. — La nature des cartells.

Mais en quoi consiste exactement cette différence de nature, et par quels traits précis se manifeste-t-elle? En procédant par élimination, on peut constater qu'elle ne se trouve ni dans la forme juridique, ni même dans le degré de concentration de l'entreprise.

De plus en plus aujourd'hui la forme juridique des cartells, comme des trusts, est la société par actions. Ainsi le syndicat des houilles de Westphalie et des provinces rhénanes (*Rheinisch-westflisches Kohlen-Syndikat*) est une société par actions ordinaire formée entre les exploitants syndiqués pour la vente en

commun de leurs produits[1]. Il en est de même du *Sthalwerkverband*, syndicat de l'acier. Le cartell des glaces est aussi une société à responsabilité limitée : *Verein deutscher Spiegelglas Fabriken*, etc., etc. Au point de vue légal, rien ne distingue ces cartells d'une autre société. De même, aux États-Unis, les grands trusts du pétrole, du sucre, sont aussi, quant à leur forme juridique extérieure, des sociétés ordinaires. Il a fallu, nous l'avons vu, renoncer à les distinguer par des signes matériels faciles à saisir et la jurisprudence reconnaît aujourd'hui la nécessité d'examiner à fond les organisations et leurs effets pour décider s'ils sont oui ou non conformes à la loi.

On admet parfois que le degré de concentration crée une distinction entre les trusts et les cartells. L'exemple des cartells allemands que j'ai été à même d'observer ne révèle rien de caractéristique à cet égard.

En ce qui concerne d'abord la concentration commerciale, le degré est souvent le même. Beaucoup de cartells allemands ont un bureau de vente, *Verkauf Bureau*, seul intermédiaire entre la collectivité des fabriques associées et la clientèle. Du jour où une mine westphalienne entre dans le syndicat, elle perd le droit d'écouler directement son charbon, son coke, de traiter avec les acheteurs. Toute sa production doit être mise à la disposition du *Verkauf Bureau* qui la vend au mieux des intérêts des associés, au prix dont il est seul juge. Et ce n'est pas là une contrainte vaine, mais une obligation effec-

1. On trouve les statuts du syndicat westphalien dans le travail très complet de MM. E. Gruner et E. Fuster : *Aperçu historique sur les syndicats de vente des combustibles dans le bassin rhéno-westphalien*, p. 59 et suiv.

tive à laquelle aucune mine syndiquée ne se soustrait en fait. Le contrat de société prévoit, avec le luxe de détails dont les Allemands sont coutumiers, que les mines seront autorisées à conserver le charbon qu'elles consomment elles-mêmes pour leur exploitation, celui qu'il est d'usage de remettre gratuitement ou à un prix de faveur aux familles de leurs ouvriers, et le tonnage de la houille ainsi employé est fixé et vérifié avec soin[1].

Le *Verkauf Bureau* n'est pas un organe exceptionnel et spécial au syndicat westphalien. D'autres cartells en sont pourvus, et plusieurs ententes industrielles françaises ont aussi leur *comptoir de vente* qui correspond au *Verkauf Bureau*, tel le Comptoir métallurgique de Longwy, le Comptoir des poutrelles, le Comptoir des Salines de l'Est. En Allemagne, les cokes, les briquettes, l'ammoniaque de Westphalie, les fontes, les poutrelles, les aciers demi-ouvrés, les tôles fines, les grosses tôles, les fils laminés et plusieurs autres spécialités métallurgiques, les glaces, etc., ont leur *Verkauf Bureau*.

Cependant beaucoup de cartells n'ont pas de bureau de vente et laissent leurs membres en rapports directs avec la clientèle. Mais, dans ce cas, le comité directeur fixe le prix auquel la vente aura lieu et le contingent de production de chaque usine. Aucun associé ne peut consentir des prix inférieurs ni encombrer le marché de ses produits; par suite la direction commerciale de son affaire lui échappe complètement; elle est concentrée entre les mains du syndicat.

1. Voir Gruner et Fuster, p. 67, dans le texte du contrat passé entre le syndicat et chaque charbonnage, la partie intitulée : *Vente en commun et exceptions à ce régime*, § 1, articles 1 à 7.

En somme, l'existence d'un bureau de vente n'est pas la marque indiscutable d'un degré de concentration réelle plus avancé et certains syndicats très fortement organisés, ceux des locomotives ou des wagons, par exemple, sont, sur le marché national, aussi parfaitement maîtres de la vente de leurs produits que le syndicat westphalien, bien qu'ils ne possèdent pas de bureau de vente. C'est là un détail d'organisation intérieure, tenant à des circonstances spéciales, non une différence profonde. L'important n'est pas de savoir à qui les commandes doivent être adressées, mais à quel prix elles seront exécutées, et, pour ne pas faire baisser le prix, il faut pouvoir régler la production, empêcher l'encombrement du marché. Tant qu'on ne parvient pas à assurer ces deux points, tant que le fabricant reste maître de ses prix et de sa production, il n'y a pas de cartell[1].

Ainsi la concentration commerciale est une condition indispensable de l'existence des cartells. Lorsque ceux-ci ont un bureau de vente en commun, elle est

1. Les auteurs allemands établissent souvent des distinctions très nombreuses entre différents genres de cartells, tels que : *Produktionskartelle*, qui luttent contre la surproduction; *Gebietskartelle*, qui attribuent à chaque usine une sphère déterminée pour l'écoulement de ses produits; *Preiskartelle*, qui fixent le prix de vente; *Kontingentierungenkartelle*, qui fixent à chaque usine son contingent de production; *Gewinnkontingentierungenkartelle*, qui établissent un partage de gains entre les associés. Ces distinctions tirent leurs noms de différents moyens employés pour atteindre le même but. Les conventions (*Konventionen*) se contentaient souvent, au début du mouvement, de poser quelques règles un peu vagues pour empêcher l'encombrement du marché; mais on sait aujourd'hui par expérience que tant qu'on n'emploie pas simultanément au moins deux des moyens indiqués plus haut, la détermination d'un prix de vente et d'un contingent de production, on n'arrive à rien. Dès lors ces distinctions perdent leur intérêt. Tous les cartells sont à la fois des *Preiskartelle* et des *Kontingentierungenkartelle*.

aussi complète, aussi apparente, aussi absolue que dans les trusts américains, et même là où les circonstances n'ont pas permis l'établissement d'un bureau de vente, elle ne laisse souvent pas plus de liberté à l'action individuelle des associés.

Ce n'est donc pas par le degré de concentration commerciale que les cartells diffèrent si profondément des trusts.

Est-ce par le degré de concentration industrielle? Au premier abord il semble que oui. En effet, toutes les usines qui entrent dans un trust dépendent d'une même direction; elles appartiennent à une même société. Au contraire, celles qui font partie d'un cartell restent autonomes et maîtresses par conséquent, au moins en théorie, de leurs procédés de fabrication. Toutefois, cette différence nettement établie, indiscutable, reste très souvent sans effet pratique tant que le lien commercial n'est pas rompu.

Supposons, par exemple, que toutes les mines de houille dépendant du syndicat rhénan-westphalien ne forment qu'une seul société, qu'elles constituent un trust véritable, propriétaire de l'ensemble des puits. Ce fait produirait-il des résultats importants au point de vue de leur exploitation? On ne voit pas bien lesquels. Chaque mine conserverait forcément, en effet, son directeur, ses ingénieurs, distincts de ceux de la mine voisine. Elle n'échapperait pas aux conditions spéciales où elle se trouve pour la profondeur des puits, l'épaisseur de la couche de charbon, la nature du sous-sol au travers duquel se poursuivent les galeries, le danger plus ou moins grand du grisou, les facilités de ventilation, la quantité d'eau à pomper pour éviter l'inondation, etc., etc. Sa personnalité subsisterait, en un mot. Le lien commercial est à peu

près le seul que l'on puisse établir entre des exploitations houillères forcément séparées les unes des autres. On le voit bien d'ailleurs à Saarebrück, ou en Silésie, où les mines *fiscalische*, c'est-à-dire appartenant à l'État, sont très nombreuses. La vente de leurs charbons est entre les mains d'une seule administration qui règle souverainement la production de chacune d'elles, qui joue, par conséquent, le rôle du syndicat rhénan-westphalien, mais leur exploitation est confiée à des directeurs différents, qui ont à résoudre des problèmes différents suivant la nature des éléments qu'ils rencontrent.

Les choses ne se passent pas ainsi lorsqu'il s'agit, non plus de mines, mais d'industries proprement dites, de fabrication. Il est plus facile de grouper des usines que des houillères sous une direction industrielle unique. Cependant, la séparation matérielle s'impose souvent, même lorsque l'entreprise dépend d'une seule société, même lorsqu'elle dépend d'une seule firme. La famille Krupp, par exemple, est l'unique propriétaire de son affaire, et pourtant le développement de son industrie l'a amenée à créer, en dehors des fonderies et aciéries d'Essen, une série d'usines métallurgiques à Duisburg, à Rheinhausen, à Magdeburg, à Kiel, sans parler des mines du Luxembourg, de Bilbao en Espagne, etc. En dehors du lien commercial absolu qui unit ces établissements les uns aux autres, puisqu'ils sont la propriété d'un même groupe, je ne vois entre eux qu'un seul trait d'union vraiment industriel, c'est que tous profitent à la fois de la connaissance d'un procédé nouveau. La découverte faite dans l'un d'eux peut être immédiatement appliquée dans tous les autres, du moins quand ils se livrent à la même opération.

Cela n'a pas lieu entre des usines groupées pour la vente en commun de leurs produits. Elles sont indépendantes au point de vue industriel; chacune d'elles peut donc modifier comme il lui plaît ses procédés de fabrication, pourvu que la qualité des marchandises livrées au bureau de vente ne soit pas altérée par ce fait. Aucune n'est obligée non plus de faire participer les autres aux perfectionnements qu'elle découvre.

Mais supposons que l'une d'elles se trouve en possession d'un procédé encore secret et permettant de réaliser une économie sérieuse dans la fabrication, d'un procédé qui lui assure, par suite, un avantage certain sur toutes les autres. Imagine-t-on qu'elle demeurerait liée au bureau de vente! Évidemment non. Elle se retirerait du syndicat, même au prix d'un fort dédit, et attirerait à elle toute la clientèle en lui vendant meilleur marché, quoique avec bénéfice, des produits d'un prix de revient inférieur.

En pratique, les usines qui font partie d'un même syndicat travaillent dans des conditions analogues. C'est parce qu'on les sait bien dirigées, bien outillées, assurées d'une certaine clientèle, qu'on les y admet. C'est parce qu'elles ne possèdent aucun avantage décidé sur leurs concurrentes qu'elles y entrent. Détruisez cet équilibre et, par la force des choses, le syndicat cesse d'exister. Personne ne se soumet aux prescriptions très étroites d'une association de ce genre, personne en particulier ne consent à limiter sa fabrication, quand il peut écouler ses produits au détriment de ses concurrents.

Tant que le syndicat existe, c'est donc qu'aucune des usines qui y sont entrées n'a réalisé dans sa fabrication un progrès notable et resté secret. Un trust peut se trouver fortifié par une heureuse décou-

verte, grâce à la concentration industrielle qui en fait bénéficier toutes les usines du trust, surtout s'il parvient à en dérober la connaissance au public. Un cartell est détruit par une aventure de ce genre par suite du manque de concentration industrielle. Mais entre un trust et un cartell *existants*, la concentration industrielle ne produit pas de différence caractéristique.

Et nous nous trouvons ramenés ainsi à nous demander où gît effectivement la différence de nature entre les trusts et les cartells.

Les trusts américains monopolisent en fait une industrie grâce à la rencontre de circonstances favorables exceptionnelles, auxquelles vient toujours se joindre un élément artificiel. Le trust du pétrole a dû ainsi sa naissance à la rareté des terrains pétrolifères, aux avantages considérables qu'offre la concentration industrielle pour l'opération de la raffinerie, puis à la complicité du *Pensylvania Railroad* avec l'aide duquel il a coupé les routes à ses concurrents. D'autres trusts, celui du sucre en particulier, ont dû en grande partie leur naissance à la législation douanière énergiquement protectrice des États-Unis. Et partout où on rencontre un trust américain véritable, monopolisateur d'une industrie, on découvre ainsi une influence artificielle du pouvoir de l'État, exercée soit par l'État lui-même, soit par des particuliers qui se sont emparés d'une fonction de l'État.

Voilà un caractère bien défini des trusts. Une partie de leur puissance est dérobée à la puissance de l'État. En est-il ainsi des cartells?

Je ne suis pas en mesure d'affirmer d'une manière absolue que c'est le cas pour tous les cartells allemands. Leur nombre est si grand qu'une erreur peut

aisément se produire, mais en général l'influence de l'État se trouve parmi les causes de leur création.

Tantôt elle s'exerce au profit de l'ensemble de l'industrie par la protection douanière; tantôt elle agit plus directement et favorise tel ou tel cartell spécial. Par exemple, le syndicat des fabricants de locomotives, celui des fabricants de wagons sont énergiquement soutenus par le ministère prussien des travaux publics chargé de la direction des chemins de fer. Le syndicat westphalien des charbons traite avec le même ministère, ce qui lui donne une consécration officielle et lui assure un très important débouché. Nous reviendrons plus en détail sur ce point quand nous étudierons les causes des cartells; il nous suffit pour le moment de constater que, pour eux comme pour les trusts, un élément extérieur à l'industrie joue un rôle important. Les cartells agissent presque toujours sur un marché artificiellement protégé; parfois même ils sont personnellement favorisés par l'État.

La différence caractéristique entre les trusts et les cartells n'est donc pas encore dans l'intervention de l'autorité publique.

Ainsi ni la forme juridique, ni le degré de concentration commerciale, ni le degré de concentration industrielle, ni l'action de l'État ne révèlent entre les trusts et les cartells l'abîme qui les sépare. C'est que tous ces éléments sont utilisés par le trust pour une domination souveraine, unique, souvent oppressive, et par le cartell pour la constitution d'une ligue. Le trust est le triomphe de la concurrence victorieuse avec un seul survivant après la lutte. Le cartell est une trêve conclue entre les combattants qui se reconnaissent sensiblement d'égale force. A l'abri des bar-

rières de douanes, sur une arène circonscrite, le premier terrasse ses adversaires ; le second les groupe. Dans les deux cas il s'agit de se rendre maîtres de cette arène, et souvent il arrive que les cartells comme les trusts aboutissent à un monopole de fait, monopole collectif, il est vrai, mais monopole cependant.

Même alors ils diffèrent profondément. Le cartell assez puissant pour exercer un monopole reste ouvert à de nouveaux membres. Il n'est pas radicalement exclusif comme le trust. Celui-ci ne connaît qu'une seule alternative vis-à-vis des concurrents nouveaux qui peuvent se révéler : l'écrasement ou l'absorption. Il les ruine ou les achète et, pour les ruiner, il n'hésite pas à employer des manœuvres anormales, souvent déloyales. Fort de la puissance de ses capitaux, confiant dans sa bourse plus longue, *the longer purse*, il vend à perte aussi longtemps qu'il le faut là où un concurrent se dresse devant lui ; il barre la route aux produits d'une usine rivale en agissant sur les compagnies de chemins de fer ; il dissimule habilement sous le couvert d'une disposition générale la mesure législative qui lui assurera un avantage particulier au détriment de ceux qu'il veut jeter à bas. A cet effet il a ses hommes de lois pour rédiger les textes et ses législateurs aussi pour les voter. On sait les scandales bruyants auxquels fût mêlé le *Sugar trust* au moment du vote du tarif Dingley par le Sénat américain.

Ces agissements sont interdits aux cartells. Ces êtres collectifs, nés d'un besoin réciproque de sécurité, de protection mutuelle, n'ont ni l'ambition ni la hardiesse nécessaires pour engager avec un concurrent sérieux une guerre au couteau, pour jouer le jeu

dangereux de la plus longue bourse. C'est pour échapper à ces luttes fratricides, non pour les recommencer sous une autre forme, que les cartells se constituent. Quant à abuser dans leur intérêt particulier, contre un concurrent allemand, de l'autorité de l'État, cela leur est difficile aussi parce que la protection dont ils jouissent est assurée à tous leurs compatriotes. Les législateurs auxquels ils ont affaire ne sont pas si corrompus que ceux de Washington ou des législatures locales des États-Unis, et, d'autre part, l'exploitation des grandes lignes de chemins de fer par les États souverains, le contrôle exact des autres, coupe court aux avantages frauduleux souvent accordés aux trusts par les compagnies de chemins de fer américaines.

Aussi lorsque surgit en Allemagne, à côté d'un syndicat puissant, une exploitation *sauvage* (*wilde*), étrangère à ce syndicat, mais faisant preuve de vitalité, assurée d'un avenir sérieux, elle n'est pas frappée d'ostracisme ; tout au contraire, le syndicat lui ouvre ses portes. C'est même une éventualité prévue par certains statuts, ceux du syndicat rhénan-westphalien des houilles, par exemple. L'article 13, titre A, du contrat passé entre le syndicat et chacun des charbonnages adhérents mentionne l'*admission de nouveaux membres* parmi les questions sur lesquelles doivent statuer les assemblées des propriétaires de charbonnages[1]. Plusieurs autres cartells dont les statuts restent ignorés du public pratiquent aussi cette même politique. Elle est de leur essence comme la politique contraire est de l'essence des trusts. Ils ne peuvent vivre que de l'union des producteurs

1. Voir l'ouvrage déjà cité de MM. F. Gruner et E. Fuster, p. 66.

nationaux, et nous verrons que l'opération préliminaire à la constitution de tout cartell dans une région et une industrie déterminées est l'adhésion d'une très forte proportion — au moins 90 p. 100 en général — des exploitants de cette industrie et de cette région. Une fois le cartell établi, il faut encore que cette proportion se maintienne pour qu'il dure; il faut par conséquent qu'il fonctionne dans des conditions telles que les étrangers puissent venir à lui sans dommage pour eux ni pour lui, en sorte que la modération dans les exigences est une nécessité qui s'impose à tout cartell.

En somme, le cartell est une association de producteurs par laquelle ceux-ci s'entendent ensemble pour limiter la concurrence qu'ils se font. C'est une ligue d'alliés dans laquelle chacun conserve une certaine liberté d'action, mais s'interdit l'usage de certaines armes contre les autres. C'est un tempérament plus ou moins accentué à la lutte économique. Le trust, au contraire, est le résultat d'une lutte à mort. L'un est la solution allemande, l'autre la solution américaine d'un problème posé en Allemagne comme en Amérique par le régime industriel moderne, mais accompagné dans chacun de ces deux pays de circonstances absolument différentes. Ces deux solutions sont aussi éloignées l'une de l'autre que l'état économique, politique et social de l'Empire allemand est éloigné de l'état économique, politique et social de la République américaine. Elles n'ont pas la même nature.

Le contraste s'affirmera d'ailleurs à mesure que nous analyserons dans le détail les causes, l'organisation et les effets des cartells allemands.

II. — Les causes des cartells.

C'est toujours pour combattre l'avilissement des prix résultant d'une concurrence désordonnée que les cartells se fondent. Ils naissent d'ordinaire à une période de crise, quand les fabricants, obligés d'écouler leur stock à n'importe quel prix ou d'accepter des commandes dans n'importe quelles conditions, en viennent à se demander s'il ne vaut pas mieux pour eux cesser toute exploitation que continuer à travailler à perte. Sous la pression de ces circonstances critiques, ils acceptent des limitations à leur liberté qui leur auraient paru inadmissibles en temps normal. D'autres fois, plus rarement, le cartell est préventif et se conclut pour parer à une crise redoutée, imminente; mais, dans un cas comme dans l'autre, il combat l'avilissement des prix de vente, soit en les relevant, soit en les maintenant.

On dit couramment que la cause des cartells se trouve dans la surproduction. La formule est brève, ce qui a assuré sa fortune, mais elle est inexacte. Il n'y a jamais, en Europe du moins, surproduction de locomotives et de wagons, par exemple, parce que jamais en Europe on ne fabrique de locomotives ou de wagons qui n'aient été expressément commandés par une compagnie de chemins de fer. On ne fait même pas comme dans les grandes usines américaines, chez Baldwin à Philadelphie, par exemple, où des parties de locomotives, prêtes à être montées au fur et à mesure des commandes, sont exécutées d'avance et gardées en magasin. L'extrême variété des modèles demandés, les constantes modifications

opérées par les ingénieurs des compagnies s'opposent à cette pratique. Pas plus en Allemagne qu'en France, on ne peut travailler pour le stock dans cette industrie. Jamais par conséquent le marché n'est encombré de locomotives ou de wagons, et pourtant il existe en Allemagne deux cartells de fabricants de locomotives et deux cartells de fabricants de wagons.

Mais ces cartells ont la même cause constitutive que ceux qui sont nés de la surproduction dans les industries travaillant pour le stock. Ils luttent par l'union des producteurs contre l'avilissement des prix.

« Après 1871 et l'accomplissement de l'unité allemande, me dit le directeur d'une grande fabrique de locomotives hanovrienne, la question du rachat des chemins de fer appartenant à des compagnies privées s'est vite posée, mais, bien entendu, elle n'a pas été résolue de suite et, pendant tout le temps qu'elle a été en discussion, les compagnies qui savaient devoir être rachetées ont réduit leurs commandes au strict mininum. Après le rachat, une période de recueillement, très peu active aussi, s'est ouverte. L'État voulait se rendre compte de sa nouvelle acquisition, étudier la question, et commandait fort peu. De là une dépression très marquée dans notre industrie. Ici, par exemple, elle s'était fait sentir si gravement que nous avions dû réduire de 2000 à 500 ouvriers notre personnel de fabrication de locomotives. » Avant d'en arriver à cette extrémité, on avait fait, dans cette usine comme dans les autres, toutes les concessions possibles pour obtenir des commandes, pour les enlever aux concurrents à force de bon marché. Et les prix baissaient toujours, ne laissant plus aux industriels la marge suffisante pour aucun bénéfice;

il fallait, coûte que coûte, réduire la production.

La situation économique avait ainsi préparé le terrain pour la création du cartell. Il n'était pas besoin de raisonnements pour prouver aux fabricants de locomotives la nécessité d'une diminution de leur activité. D'eux-mêmes, sous un régime de complète liberté, ils avaient dû s'y soumettre. Il s'agissait simplement de rendre le sacrifice efficace et de relever par une entente commune les prix continuellement abaissés par l'effet d'une concurrence désespérée. Il fallait bien se résoudre à produire moins, mais on pouvait s'arranger pour ne pas produire à perte.

C'est dans ces circonstances que les syndicats furent crées, l'un, le plus puissant, celui du Nord, groupant les usines de la région desservie par les chemins de fer prussiens; l'autre, celui du Sud, composé de cinq maisons seulement, situées dans le grand-duché de Bade, le Wurtemberg, etc. En fait, les deux syndicats ne vont pas sur les brisées l'un de l'autre, de telle sorte que l'entente est complète sur toute la surface de l'Empire.

La construction des wagons avait traversé une crise analogue pendant la période de 1871 à 1880, et pour les mêmes raisons. Le syndicat des fabricants de wagons du Nord se constitua dès 1877 sous la forme d'une *convention*. Il eut pendant plusieurs années une existence difficile; puis, devenu plus fort vers 1890, il prit corps dans une société à responsabilité limitée. De même que pour les locomotives, un syndicat s'est formé aussi dans le Sud avec les fabriques de wagons de Stuttgart, Mannheim, Nuremberg, Carlsruhe. Mais il existe un certain nombre de fabriques *sauvages* soit dans le Nord, soit dans le Sud. L'énorme développement du trafic depuis plusieurs années, la

création d'un grand nombre de chemins de fer vicinaux appartenant à des compagnies privées, et dont la clientèle reste en dehors de l'entente, ont amené l'établissement de nouvelles fabriques de wagons. La plupart du temps, ce sont des usines métallurgiques déjà existantes qui ont tourné leur activité de ce côté-là. Des constructeurs de machines, de ponts en fer, se sont mis à faire le wagon, comme la maison Harkort, de Duisbourg. Le syndicat en a admis plusieurs depuis sa fondation; comme le syndicat des houilles, il n'a pas le farouche exclusivisme d'un trust; il exige seulement que l'usine qui sollicite son admission ait marché pendant quelque temps parallèlement au syndicat, qu'elle se soit créé une clientèle, en un mot, qu'elle ait fait ses preuves.

C'est parfois une simple mesure de précaution pour l'avenir. Les membres du cartell ne veulent pas augmenter leur nombre d'une manière inconsidérée et compromettre ainsi leur prospérité future. Il faut qu'au jour de la dépression industrielle qui arrivera fatalement, les usines syndiquées ne soient pas obligées de réduire beaucoup leur production en la répartissant sur une foule d'associés. D'autre part, il est dangereux de laisser de côté une usine puissante dont l'action isolée pourra contrarier l'action concertée du cartell en temps de crise. Aussi, voit-on les cartells admettre de nouveaux membres même dans les moments où aucune difficulté ne se présente, lorsque la demande de wagons ou de locomotives dépasse les possibilités de la fabrication. Dans ces périodes de « vaches grasses », les cartells sont inopérants. Souvent, je me suis heurté à cet obstacle dans l'enquête que je poursuivais en 1899 et au début de 1900 : les industriels, désireux de rester fidèles à

la politique du secret, surtout vis-à-vis d'un étranger, avaient un excellent prétexte pour échapper à mes questions. « Comment partagez-vous les commandes entre les membres du cartell? » demandais-je à un directeur de l'usine Schwartzkopf, à Berlin. — « Mais nous les donnons à qui peut les exécuter! Nous ne pouvons pas suffire! — Oui, sans doute, en ce moment, mais cela est exceptionnel, et en temps ordinaire, surtout aux époques de dépression, vous êtes bien obligés de procéder à un partage, souvent même d'imposer des réductions de production? — Oh! quand la crise viendra, nous verrons comment nous y prendre pour la combattre, mais actuellement il ne s'agit pas de cela, et je ne puis vous donner aucune information précise, certaine, sur les moyens que nous emploierons dans d'autres circonstances. »

Il y a toutefois une conclusion à tirer de ces renseignements négatifs. Si les cartells restent sans effet, s'ils continuent d'exister, mais sans fonctionner réellement, dès que les commandes affluent, dès que la demande dépasse l'offre, c'est que la cause pour laquelle ils sont créés disparaît. Elle disparaît en effet, puisque l'excès de la demande combat mieux qu'aucun cartell l'avilissement des prix. Ainsi l'observation des cartells aux époques de prospérité industrielle confirme les conclusions tirées de leur observation aux époques où ils se fondent.

C'est donc, en somme, un malaise commun, une crise industrielle existante ou imminente, qui rapproche des concurrents alarmés et les pousse à s'associer en cartells. Telle est la cause originelle, celle qui rend les cartells désirables pour les intéressés.

Il reste à les rendre possibles, et nous verrons dans

quelles conditions ils fonctionnent en Allemagne, en étudiant leur organisation intérieure. Toutefois, il nous faut signaler auparavant deux causes extérieures qui ont puissamment favorisé leur fondation.

Je ne m'étendrai pas sur la première, celle des tarifs protecteurs qui ferment en pratique le marché allemand à certains produits. On comprend aisément comment ils agissent et que le fait d'écarter tout d'abord la concurrence étrangère avance beaucoup la besogne des cartells qui cherchent à diminuer la concurrence.

La seconde est beaucoup plus caractéristique. Elle est essentiellement allemande. Elle est surtout prussienne. C'est l'appui formel ou tacite de l'État.

De tout temps, l'État prussien a été bon ménager de sa fortune et très soucieux des intérêts matériels de ses sujets. Sa politique de conquête exigeait une bonne armée et un trésor bien pourvu, et, dans un pays naturellement pauvre, il fallait s'ingénier à développer les forces productrices pour pouvoir prendre sur le contribuable de quoi alimenter ce trésor. Les rois de Prusse ont travaillé infatigablement à cette tâche. Ceux que leur penchant naturel ne prédisposait pas à la remplir y étaient inclinés par l'éducation, puis poussés par l'ambition. Tel le grand Frédéric que son père envoyait visiter la Poméranie et s'enquérir des progrès à apporter dans la culture du sol, quand il lui demandait la permission de voyager; plus tard, devenu souverain à son tour et ambitieux d'agrandissements, il savait lui aussi veiller au développement matériel de son royaume pour s'assurer de bonnes finances.

Cette tradition s'est continuée jusqu'à nos jours comme la politique à laquelle elle sert de base. Elle

se manifeste de deux façons, d'abord par le soin apporté à l'exploitation du domaine de l'État, soit dans les fermes, soit dans les mines *fiscalische*, puis par une sollicitude active du gouvernement pour l'avancement matériel de la nation, par une sorte de politique économique à la Colbert. Qu'il s'agisse de chemins de fer, de canaux, de routes, de ports, de fleuves à régulariser ou à approfondir, de protection à assurer à une industrie, l'État est toujours prompt à servir les intérêts qui prennent naissance ou à soutenir les initiatives qui s'accusent. Il le fait avec le paternalisme un peu étroit et de vues forcément courtes qui est inhérent au système; mais il le fait généralement avec suite, ce qui lui permet du moins de recueillir les avantages qu'il en attend.

Les cartells, ayant pour objet de mettre une industrie nationale à l'abri d'une dépression, de lui faire traverser des temps difficiles, étaient assurés de la faveur d'un gouvernement animé de ces dispositions générales. Elle ne leur a pas manqué. Dès la constitution définitive du syndicat des houilles, en 1893, M. de Thielen, ministre des chemins de fer, prenait sa défense à la tribune contre les attaques dont il était l'objet; depuis lors, presque chaque année, la discussion du budget est l'occasion de nouvelles attaques de la part des adversaires du syndicat, d'une nouvelle manifestation en sa faveur de la part du gouvernement. On reproche au syndicat de produire une hausse artificielle des charbons, par suite de grever abusivement le budget des chemins de fer; à quoi les orateurs officiels répondent que le syndicat a été conçu dans « une pensée de modération », qu'il a « eu pour but de combattre les hausses excessives de prix comme leur avilissement fâcheux; qu'il vise à

réaliser une certaine stabilité des prix et des salaires et à assurer ainsi une existence plus sûre à une population d'un million de personnes »; enfin que « le plus grand consommateur et le plus grand producteur ont à tenir compte l'un de l'autre[1] ». En fait, l'État prussien a reconnu de suite officiellement l'existence du syndicat des houilles et n'a jamais cessé de traiter depuis lors directement avec lui pour la fourniture des combustibles à ses chemins de fer. Le syndicat s'est trouvé ainsi consacré par la reconnaissance de l'État et fortement soutenu par la fidélité de ce client de première importance. Les marchés à long terme qu'il passe d'ordinaire sont même pour lui une garantie. Non seulement l'État s'adresse à lui, mais il le considère comme une institution sûre de son avenir et il lui assure en fait une certaine durée en s'engageant à lui conserver sa clientèle pendant de longues périodes.

L'action du gouvernement prussien a été plus directe et plus décisive encore sur la constitution du cartell des fabricants de locomotives du Nord. Bien que les statuts de cette organisation soient gardés secrets et que ses membres se montrent peu enclins aux confidences, il y a pourtant deux points sur lesquels tous les témoignages sont concordants : le premier c'est que le partage des commandes se fait au ministère même des travaux publics, dont dépendent les chemins de fer; le second, que ce partage a lieu d'une façon régulière depuis l'entrée au ministère de M. de Thielen, et seulement depuis cette époque. Ici, le syndicat n'a pas été seulement favo-

1. Discours de M. de Thielen cités par MM. E. Gruner et E. Fuster dans l'*Aperçu historique sur les syndicats de vente de combustibles dans le bassin rhéno-westphalien*, p. 82.

risé, on peut dire qu'il a été créé par l'État. Et il ne s'étend pas en dehors des limites de l'État prussien : en effet le syndicat du Nord est distinct de celui du Sud, comme nous l'avons déjà dit; la Prusse réserve ses commandes de locomotives aux usines du royaume, et les autres États possesseurs de chemins de fer (Saxe, Wurtemberg, Bade, Bavière) donnent les leurs au syndicat du Sud, mais de préférence aux usines situées sur leur territoire. Toutefois, le syndicat du Sud ne paraît pas avoir la même cohésion que celui du Nord; ses membres louent avec des soupirs d'envie la régularité des commandes introduite en Prusse par M. de Thielen et se plaignent d'être moins bien traités : « L'état badois a commandé en une seule année cent locomotives, me dit le directeur de la *Carlsruhe Maschinenbau Gesellschaft*; c'est juste le double de ce que nous pouvions fabriquer avant nos agrandissements, et nous sommes la seule fabrique de locomotives du grand-duché! Forcément, la moitié de la commande nous a échappé. » Le syndicat du Sud l'avait recueillie, du moins, mais en 1899 la Bavière a donné le scandale de faire fabriquer des locomotives en dehors du territoire de l'Empire allemand, en Belgique, le syndicat n'étant pas en mesure de les fournir dans les délais nécessaires.

On le voit, l'existence et la prospérité des deux syndicats de fabricants de locomotives dépendent étroitement des pouvoirs publics. Celui du Nord ayant affaire à un seul État, à un État bien administré financièrement, à un ministre prévoyant et stable, est parvenu à une régularisation marquée dans les commandes; par suite, il arrive à les exécuter toutes dans les moments de presse et à con-

server une certaine activité aux époques de dépression. Le syndicat du Sud est dans une situation beaucoup moins favorable; il dépend de plusieurs gouvernements, de gouvernements moins riches et auxquels il est plus difficile, par conséquent, de commander par avance en vue de besoins futurs. Il faut des ressources accumulées pour pratiquer la prévoyance de cette façon. Quand un ministre des chemins de fer demande une augmentation de matériel pour parer à l'augmentation du trafic, le ministre des finances, préoccupé de l'équilibre de son budget, discute pied à pied avec lui, réduit au strict nécessaire immédiat les commandes à faire, et prépare ainsi une crise. Celle-ci se produit lorsque, l'activité industrielle et commerciale éprouvant une heureuse poussée, les moyens de transports deviennent tout à coup visiblement insuffisants. Alors, en présence de cette crise, le ministre des travaux publics réclame avec une énergie croissante une augmentation considérable de matériel, et son collègue des finances, voyant les recettes des chemins de fer hausser, sachant d'ailleurs que le nouveau matériel impatiemment attendu en forcera immédiatement le chiffre, n'a plus de motifs d'opposition. De là les commandes subites et disproportionnées à la puissance de fabrication de l'industrie nationale. Il est clair que les cartells de fabricants de locomotives ne peuvent avoir aucune action décisive sur les mesures qui préviennent ces éventualités. Il ne dépend pas d'eux que l'État, possesseur du chemin de fer pour lesquels ils travaillent, soit plus ou moins riche, plus ou moins sagement administré. Ce sont eux qui dépendent de sa prospérité financière et de la sagesse de son administration.

Leur dépendance est d'autant plus étroite que la clientèle des chemins de fer d'État est en fait la seule dont ils s'occupent. Le syndicat du Nord, comme celui du Sud, laisse de côté la clientèle étrangère et même celle des petits chemins de fer privés. Les fabriques syndiquées ont donc le droit de vendre des locomotives au prix qui leur plaît, soit pour l'exportation, soit pour les compagnies particulières allemandes. « Au moment où nous avons fondé le syndicat, me dit le directeur de l'une d'elles, les chemins de fer non rachetés par l'État avaient chez nous peu d'importance, nous les avons laissés de côté. » C'est bien possible, en effet, mais à supposer qu'on voulût les faire entrer dans la sphère d'action du syndicat, ce ne serait peut-être pas aisé; en tous cas le problème se présenterait tout différemment de ce qu'il est aujourd'hui; il faudrait que les fabriques se liguassent contre les compagnies leurs clientes; jusqu'ici, au contraire, c'est leur client, l'État, qui a servi en quelque sorte de trait d'union entre elles.

La situation des syndicats de fabricants de wagons est sensiblement la même, bien que, d'après les renseignements qui m'ont été fournis par des industriels du Nord syndiqués, le partage des commandes de wagons soit fait non pas au ministère même, mais par le bureau du syndicat, ce qui indiquerait une action moins directe de l'État. Celle-ci est, en tout cas, assez puissante pour maintenir les syndicats formés comme ceux des locomotives uniquement en vue de la clientèle des chemins de fer d'État, abandonnant au jeu de la libre concurrence celle de l'étranger et des compagnies particulières.

Au surplus, le syndicat des fabricants de wagons du Nord se sent assez l'obligé du gouvernement

prussien pour lui marquer sa reconnaissance à l'occasion. Une personne très bien placée pour le savoir m'a affirmé que l'usine de construction de wagons créée à Dantzick vers 1900 l'avait été sur un désir formellement exprimé par l'Empereur. Le port de Dantzick a beaucoup perdu depuis que le traité de commerce avec la Russie permet plus facilement l'introduction des blés russes. Ceux-ci entrent surtout par chemin de fer, tandis que l'approvisionnement des provinces de l'Est se faisait autrefois par la Baltique et le port de Dantzick. De là une cause chronique de chômage tendant à éloigner de cette partie pauvre de l'Empire une population qui y trouvait naguère du travail. Et comme c'est une préoccupation constante de l'État prussien d'amener un développement de l'industrie dans ces provinces déshéritées, l'Empereur aurait demandé au syndicat des fabricants de wagons d'établir une usine à Dantzick.

Voilà donc trois industries, et non parmi les moindres, dans lesquelles l'existence des cartells a été favorisée, soutenue ou déterminée par l'État. Sans doute, il y a là un cas particulier, puisque ce sont des industries ayant l'État comme premier client, mais une foule d'autres travaillent aussi pour lui. Je ne mentionne pas ici l'artillerie et la construction navale restées le privilège d'un nombre très restreint de puissantes maisons; mais l'État achète des rails, des éclisses, des traverses métalliques pour l'établissement de ses voies, des essieux montés, des bandages pour ses ateliers de réparation, des fers profilés, des poutrelles, des tôles grosses et fines, des blocs laminés bruts, des fils de fer, des tuyaux en fer, des briques réfractaires, etc., etc.,

pour l'infinité de travaux qu'il fait exécuter en régie par ses agents civils et militaires, et tous ces produits sont l'objet de cartells avec lesquels l'État traite officiellement, d'autant plus qu'un certain nombre d'entre eux ont un bureau de vente.

Ainsi beaucoup d'industries, sans avoir le caractère d'industries d'État, ont reçu du gouvernement prussien un appui sérieux pour le maintien de leurs cartells. Non seulement l'autorité publique n'a pas cherché à entraver ce mouvement, mais elle l'a favorisé, elle semble y avoir vu comme un prolongement de la politique protectionniste, une ligue formée par l'industrie nationale pour diminuer autant que possible la concurrence intérieure et la mieux garantir contre la concurrence extérieure. Cette disposition bienveillante a beaucoup contribué au développement des cartells allemands. Et c'est un contraste saisissant que cette sollicitude des pouvoirs publics allemands pour les cartells, opposée aux efforts de la législation américaine contre les trusts.

Ce n'est pas tout et le gouvernement de l'Empire allemand ne s'est pas borné à favoriser les cartells d'initiative privée. Dans une circonstance critique, alors que l'industrie des sels de potasse était menacée d'un grave danger par la dissolution du syndicat des *Kaliwerke* l'un des plus anciennement créés, il a présenté et fait voter un projet de loi tendant à la constitution d'un syndicat obligatoire entre tous les exploitants de l'Empire. Nous étudierons plus loin cette intervention directe de l'État et la loi du 25 mai 1910 qui en a été l'instrument. Les syndicats obligatoires sont, en effet, trop différents, par leurs effets comme par leur nature, des ententes industrielles spontanées pour que nous les confon-

dions dans une même étude. Il importait seulement de noter ici jusqu'à quel point pouvait aller la sympathie effective des pouvoirs publics allemands pour les cartells de l'industrie.

Il nous faut examiner maintenant dans quelles conditions les cartells ont pu venir à la vie. Ni le désir très vif de tous les intéressés de diminuer l'âpreté de la lutte économique, ni la barrière protectrice des douanes, ni la faveur du gouvernement n'auraient suffi à les créer. Ils se sont constitués dans certaines industries et ils ont échoué dans d'autres où on avait fait les mêmes efforts pour les établir. L'étude de leur organisation nous apprendra à quelles causes ont tenu ces succès et ces échecs, quels éléments sont nécessaires pour qu'un cartell puisse fonctionner.

III. — L'organisation des cartells.

Tout d'abord, il faut que les membres d'un cartell puissent établir pour leurs produits des prix uniformes de vente. C'est là une opération essentielle; c'est le but même de l'entente. Et il n'est pas toujours possible de l'atteindre.

Dans l'industrie textile, par exemple, les tisseurs de coton n'ont jamais pu arriver à s'unir en cartell, à cause de la difficulté à peu près insurmontable de la fixation des prix. Il y a un trop grand nombre de produits différents, d'une comparaison difficile, et l'influence de la mode amène à chaque saison des créations nouvelles, éphémères, imprévues. Elles paraissent et disparaissent avec une telle rapidité qu'elles échappent à toute réglementation. Les

tisseurs que j'ai eu l'occasion d'interroger se plaignent amèrement du désavantage qui en résulte pour eux. Ils le ressentent d'autant plus que les filateurs auxquels ils achètent leur matière première, les filés de coton, ont un cartell et maintiennent leurs prix de vente avec succès. Ainsi ils subissent l'effet du cartell des filateurs sans pouvoir eux-mêmes se constituer en cartell.

Cette situation n'est pas unique. Il arrive assez souvent que les matières premières ou demi-ouvrées se prêtent aux ententes, et que les produits fabriqués dans la composition desquels elles entrent ne s'y prêtent pas. Dans la métallurgie, les fontes, les aciers demi-ouvrés, les tôles, le fil de fer, etc., sont en Allemagne l'objet de cartells puissants; je crois qu'il en existe peu pour les poêles de fonte, les fourneaux, la coutellerie d'acier, la quincaillerie et l'ensemble de ces industries qui fournissent directement à la clientèle des objets utilisables tels quels[1].

1. D'après l'enquête sur les cartells de la métallurgie poursuivie en Allemagne en 1903 et 1904, ceux de ces cartells ayant pour objet des produits finis étaient les suivants :

Le Comptoir des Poutrelles (*Trägerverkaufkontor*); la Corporation allemande des rails (*Deutsche Schienengemeinschaft*); l'Union des traverses d'acier (*Deutsche Schwellengemeinschaft*); l'Alliance des Producteurs de bandages (*Die Vereinigten Radreifen Wolzwerke*); l'Union des Producteurs de roues (*Deutscher Radfabriken Gemeinschaft*); le Syndicat des conduites de gaz (*Gasrohrsyndikat*); le Syndicat des tuyaux de chauffage (*Siederohrsyndikat*); le Comptoir du fer-blanc (*Weissblechverkaufkontor*); le Bureau de vente des produits émaillés (*Verkaufsbureau vereinigter Emaillierwerke*); l'Association des fabriques de fil laminé (*Verband deutscher Drahtwalzwerke*); le Syndicat des pointes (*Verband deutscher Drahtstiftfabrikanten*); le Syndicat des câbles métalliques (*Verband deutscher Drahtseilfabrikanten*); le Syndicat des grillages (*Verband Drahtgeflechtfabrikanten*); le Syndicat des feuillards (*Verband Bandeisensyndikate*); le Syndicat des récipients d'acier (*Verband deutscher Stahlflaschen Fabrikanten*); le Syndicat des

Surtout dès que le produit fabriqué a un certain caractère de luxe ou de fantaisie, dès que, par suite, la variété s'y introduit, il échappe aux tentatives de cartells, parce qu'il devient pratiquement impossible d'y établir une série de prix. Un fabricant de dentelles, de coton de Barmen m'en a fait la remarque : « Nous sommes une spécialité sans doute, mais une spécialité de fantaisie, soumis à tous les caprices de la mode. C'est pourquoi nous n'avons jamais pu nous syndiquer. » Mêmes observations à Berlin dans un grand atelier d'apprêt de papier, gravure, etc., qui emploie chaque année des tonnes de papier et de carton bruts : « Les fabricants de papier peuvent se syndiquer, au moins pour les qualités courantes, me dit-on, mais nous ne le pouvons pas, nous faisons trop d'articles variés et nous les modifions sans interruption. Tenez, voici un menu avec en-tête doré, ornements polychromés; nous le vendons 400 marks le mille; qui peut savoir s'il en vaut 300 ou 500? Qui peut estimer la valeur comparative de deux dessins, dont l'un a la faveur du public et fait recette, dont l'autre ne trouve pas d'acheteur? Qu'importe là-dedans le prix de revient,

ressorts d'acier (*Verband deutscher Federstahlwerke*); le Syndicat des fabricants d'épingles (*Verband deutscher Stecknadelfabrikanten*); l'Association des fabricants d'étaux (*Verband Schraubstockfabrikanten*); l'Association des fabricants de socs de charrues (*Pflugscharfabrikanten Vereinigung*); le Comptoir des fourches (*Gabelkontor*); le Syndicat des fabricants de fers à repasser; le Syndicat des ferrures de fenêtres (*Fensterbeschlagteile*); le Syndicat des fabricants de clous à chaussures (*Stiefeleisenfabrikanten*); le Syndicat des tuyaux de fonte (*Gussrohrensyndikat*).

(Voir Document n° 139 de l'Union des Industries Métallurgiques et Minières.)

On le voit, beaucoup des produits qui font l'objet de ces cartells sont utilisés surtout par des industriels, des architectes, des entreprises de travaux publics.

à supposer qu'il soit facile et qu'on ait le temps de le calculer? »

Même lorsque le caractère de fantaisie et de mobilité fait défaut, il suffit souvent d'une grande variété de formes et de qualités pour rendre impossible l'établissement d'une base de prix et par conséquent pour empêcher le cartell. Assurément le fer marchand n'est pas un produit de fantaisie; cependant l'essai qui a été fait en Allemagne d'un syndicat du fer marchand n'a pas réussi parce que la réglementation des prix était trop difficile sur des fers ronds, carrés, de qualités, de formes, de dimensions différentes. Les usines de briques réfractaires sont syndiquées, mais seulement pour la qualité ordinaire, la seule dont on puisse efficacement fixer le prix; impossible de réglementer la vente des briques vernissées et des différents objets de terre cuite que produisent ces usines. Il y a là aussi trop de variété. En fait, le syndicat a une influence directe sur la vente de ces objets parce qu'ils sont en quelque sorte sous la dépendance industrielle de la brique réfractaire ordinaire. C'est celle-ci qui a la plus grosse demande, qui fait marcher l'usine et, comme c'est un produit sensiblement uniforme, le syndicat peut l'atteindre.

L'uniformité du produit est si nettement favorable à l'existence des cartells que certaines spécialités bien déterminées et peu importantes ont pu réussir à se syndiquer. Il y a un cartell des étoffes de pansement (*Vereiningung der deutschen Verbandstoff Fabriken*); il y en a un, et très énergiquement constitué, pour les doublures de satin de Chine. Les fabriques d'étoffes de parapluies, les filatures de crin (*Rosshaarspinnereien*) se sont, elles aussi, réunies en cartells.

Une première condition est donc nécessaire pour qu'un cartell s'organise; c'est qu'il soit possible de fixer le prix des produits qu'il a pour objet. La fantaisie, la mobilité, la variété sont autant d'éléments défavorables à cette opération. C'est pourquoi nous voyons les grands cartells se former d'ordinaire dans des industries à produits uniformes. Parmi ces produits, les uns n'ont reçu qu'un commencement de transformation, comme les charbons, les cokes, les fontes brutes, les filés de coton, les cartons; les autres ont bien reçu leur transformation définitive, mais alors la sphère du cartell se rétrécit au point de ne plus agir, par exemple, que sur des étoffes de pansement et des doublures de satin de Chine.

Ainsi l'uniformité du produit contribue à déterminer la sphère du cartell. Les grands cartells, ceux du charbon, du coke, des fers et des fontes portent surtout sur des matières premières ou demi-ouvrées, parce qu'il est rare qu'un produit atteigne le consommateur sous une seule forme.

Toutefois l'uniformité du produit n'est pas le seul élément qui agisse pour déterminer la sphère du cartell. Avant la Convention de Bruxelles de 1902 qui a ouvert plus largement le marché allemand et enlevé au cartell des sucres un de ses éléments essentiels, les raffineurs de sucre allemands avaieut longtemps cherché à se syndiquer sans pouvoir y parvenir; le produit qu'ils livrent au public est pourtant susceptible de peu de variété, et les différentes sortes de sucre sont facilement comparables entre elles: rien de moins compliqué, par conséquent, que de fixer une base de prix pour les diverses qualités fabriquées. Mais l'obstacle se trouvait ailleurs. C'était un obstacle spécial à l'Allemagne, du reste, car l'in-

dustrie de la raffinerie était monopolisée aux États-Unis, fortement syndiquée en France et en Autriche. C'est que, dans ces derniers pays, le consommateur plus délicat tient à une qualité de sucre que seules les raffineries peuvent produire. En Allemagne, au contraire, la clientèle, moins recherchée dans ses goûts, se contenterait volontiers du sucre blanc que les sucreries peuvent aisément fabriquer avec une installation peu importante. Le cartell du sucre n'avait donc pu se constituer qu'en englobant avec les raffineries, les sucreries elles-mêmes, opération d'autant plus compliquée que beaucoup de ces sucreries sont des associations de propriétaires, parfois de petits propriétaires, et qu'une grande combinaison financière les effrayait.

Il n'y a là en somme qu'un cas particulier, d'un phénomène général. Quand un cartell s'est formé dans une industrie, quand il a fixé son prix de vente, le problème n'est pas résolu ; il faut encore qu'un produit équivalent, répondant au même usage, ne puisse pas lui faire une concurrence victorieuse. Ici, c'est le sucre blanc qui menace le sucre raffiné; ailleurs, c'est le gaz, la bougie, l'huile de colza, l'électricité, qui menacent le pétrole; le bois de construction qui menace les poutrelles; le pétrole qui menace le charbon pour le chauffage des chaudières à vapeur, etc., etc. Il ne suffit donc pas de s'entendre entre producteurs d'un même objet pour en fixer le prix, il faut encore tenir compte de la concurrence possible des produits susceptibles de lui être substitués.

Ajoutons que pour être viable le cartell doit réunir la presque totalité d'une industrie. Ceux qui président à sa création estiment d'ordinaire qu'il faut un

nombre d'adhésions représentant les neuf dixièmes de la production totale pour l'établir avec chance de succès. Tant que cette proportion n'est pas atteinte, le régime de la liberté entière est préférable à une entente incomplète. Les négociations pour la formation du cartell du sucre avaient été ainsi entamées, abandonnées et reprises bien des fois au cours des dernières années qui précédèrent la Convention de Bruxelles; généralement, les raffineurs adhéraient promptement et presque unanimement, mais les fabricants de sucre, moins intéressés au succès de l'entreprise, moins persuadés de ses avantages, ne se joignaient pas à eux en nombre suffisant. C'est seulement au mois de mai 1900 [1] que le chiffre voulu d'adhésions avait pu être réuni. L'histoire de tous les cartells débute par des difficultés de ce genre [2].

Et elles se lient très étroitement à d'autres difficultés. Tous les industriels fabriquant un produit se syndiqueraient bien volontiers pour maintenir ou relever le prix de ce produit, si on ne leur demandait aucun sacrifice en échauge de cet avantage, mais nous savons déjà qu'on leur demande un sacrifice important. Pour mieux vendre, il faut moins produire, ou, s'il s'agit d'industries travaillant seulement sur commande, il faut renoncer à arracher les commandes en consentant des prix inférieurs, c'est-à-dire encore se résigner à moins produire.

Sur le principe général on est toujours d'accord. Tout le monde applaudit l'orateur du comité d'ini-

1. On avait même groupé 98 p. 100 des sucreries; le chiffre est mentionné dans la formule d'adhésion définitive publiée par *La Gazette de Magdebourg*.

2. Voir notamment les tentatives successives faites pour les cokes et les charbons en Westphalie (Gruner et Fuster).

tiative quand il démontre, chiffres en mains, les déplorables effets de la surproduction ou l'abaissement fatal des prix résultant d'une concurrence désordonnée, alors que les commandes se font plus rares. Tout le monde reconnaît le phénomène économique, mais la plupart des industriels récriminent quand on leur propose l'application du remède à leur usine. C'est la question du partage qui se pose. A quel nombre annuel de tonnes de houille se réduira telle mine? Quelle proportion sera accordée à telle fabrique dans les commandes de locomotives ou de wagons? Quelle quantité de fonte, de tôle, de rails, de poutrelles, sera assignée à telle usine? Là-dessus les discussions sont inévitables, et on ne peut les terminer que par des transactions, car aucune règle précise et absolue n'existe pour les trancher.

Ce n'est pas que la formule fasse défaut : neuf fois sur dix, les industriels syndiqués que j'interrogeais sur la base du partage qu'ils font entre eux me répondaient : « Chacun est traité d'après la puissance de production de sa mine ou de son usine (*leistungfähigkeit*) ». Au premier abord, cette formule est satisfaisante, comme toutes les formules; à la réflexion, on s'aperçoit bien vite qu'elle écarte la difficulté sans la résoudre. « La puissance de production d'une usine n'est pas en réalité une base possible de partage, me dit un fabricant de wagons des provinces rhénanes. D'abord, elle est variable. Je construis 200 wagons par an, mais il ne m'est pas difficile d'augmenter mes ateliers et d'en construire le double. C'est une question de mise de fonds. Et puis, ce qui importe, ce n'est pas de fabriquer, mais de vendre et de vendre à des conditions

acceptables. Ma maison représente-t-elle sérieusement une clientèle moyenne de 200 wagons par an? ou bien n'ai-je obtenu cette commande annuelle que par des sacrifices exagérés? Dans les industries qui peuvent faire du stock, c'est bien autre chose encore : un fondeur vient me prouver qu'il a produit des milliers de tonnes de fonte; reste à savoir comment il les a écoulées, s'il a une clientèle constituée pour absorber sa production. Et c'est là un point extrêmement délicat à établir. » En effet, et la preuve en est que cette question du contingent de production assigné à chaque usine constitue l'obstacle le plus difficile à surmonter lors de la création des cartells, et menace constamment leur existence par la suite. Le contingent est fixé d'ordinaire pour la durée prévue du cartell, mais les circonstances économiques se modifient et amènent de la part de certains associés des demandes d'augmentation; d'autres fabriques viennent se joindre au cartell, ce qui force à des remaniements du contingent; enfin, au moment des renouvellements, quand la fin de la durée prévue approche, tout est remis en question. « Au fond, tout cela se règle par des accommodements, m'avoue avec bonhomie un constructeur badois. Quand un de nos sociétaires exige un contingent plus élevé, le premier mouvement des autres est de le maintenir à son ancien taux. Il menace de sortir du cartell; on lui répond qu'on le laissera s'en aller à l'expiration de l'engagement qu'il a signé; et puis on finit par s'arranger. » C'est bien là le régime de l'entente; l'accord ne se conserve que grâce à de mutuels sacrifices. La capacité de production de l'usine, l'existence d'une clientèle, sont bien des éléments d'appréciation, mais il y en a une foule d'autres, tels que la solidité finan-

cière de l'établissement, la bonne qualité de ses produits, et cet ensemble de choses qui font l'importance d'une affaire. Seuls des hommes du métier peuvent juger sérieusement quelle est la résultante de ces données complexes. Aucune formule ne peut l'expliquer complètement parce qu'un des éléments déterminants est la confiance morale inspirée par les directeurs, et cela n'est susceptible d'être ni mesuré, ni compté, ni pesé.

De même, quand des syndicats ouvriers et des syndicats patronaux arrivent à s'entendre sur le partage des produits du travail, c'est-à-dire sur le taux des salaires, on ne peut pas rendre compte par une formule de l'opération qui se fait entre eux. C'est une transaction, une cote mal taillée, un traité entre deux puissances qui, pour des raisons échappant à l'analyse, estiment qu'elles ont avantage à se faire des concessions réciproques.

C'est là qu'apparaît bien nettement l'influence du caractère allemand sur le succès des cartells. C'est un caractère modéré, disposé aux transactions, soucieux de la sécurité plutôt que du triomphe. Aux États-Unis, les ententes industrielles qui se forment sont presque toujours dominées par un homme puissant qui s'en fait un marchepied. Carnegie avait établi des *pools* successifs pour les rails d'acier avant de conquérir la situation exceptionnelle que lui a value son alliance avec Rockefeller, puis de se faire acheter par le grand Trust de l'acier. Une fois maître des minerais du Lac Supérieur, de la flotte et du chemin de fer qui les transportent à Pittsburgh, il a brisé le *pool* devenu inutile à son ambition. Et les exemples de ce genre sont nombreux. En Allemagne, les cartells sont sincères; ils ne servent pas à un but

caché : ils satisfont pleinement les désirs modérés de leurs fondateurs.

Leur durée tient à cela. Le syndicat des cokes de Westphalie existe sous sa forme actuelle de société par actions avec bureau de vente depuis 1890 ; et cette forme a succédé à une entente plus ou moins lâche remontant à 1884. Le syndicat général des houilles de Westphalie, créé en février 1893 pour cinq ans, a été prolongé dès 1895 pour dix ans ; renouvelé dès 1903 sur des bases plus larges, avec le concours de nombreuses mines-usines, il comprenait à ce moment 98,7 p. 100 de l'extraction totale de la Ruhr. Depuis lors, l'activité des mines non adhérentes s'est accrue, passant de 1,3 p. 100 à 6,15 p. 100 de la production [1] ; c'est là une des difficultés auxquelles se heurtent les négociations actuellement en cours pour un autre renouvellement ; il est à croire cependant que ces difficultés seront surmontées. Il avait été précédé d'une série d'organisations similaires, moins énergiques et moins complètes : conventions d'une durée de dix-huit mois, de juillet 1885 à décembre 1886, syndicat de 1887 pour la vente des charbons fins et menus criblés, syndicat de Dortmund de 1890 à 1893, syndicats de Bochum, d'Essen et de Steele-Mülheim en 1891, fédération des mines (*Gemeinschaft*) de 1892 [2]. Le mouvement n'a donc pas cessé de se développer depuis trente ans, et les transformations qui se sont produites au cours de cette période sont en réalité des crises de croissance. On le voit bien, d'ailleurs, à ce fait que depuis 1890 pour les cokes,

1. Voir circulaire 4 293 du *Comité Central des Houillères de France*, 24 juillet 1911.

2. Voir Gruner et Fuster, *op. cit.*

depuis 1893 pour les houilles, ces transformations ont cessé de se produire. On avait trouvé la forme définitive. L'enfant était arrivé à l'âge d'homme.

Dans la métallurgie, le syndicat général des fontes remonte à 1897 et groupe des syndicats secondaires dont le plus ancien a été créé en 1884. Le syndicat des fils laminés date de 1896 ; celui des tôles fines et celui des grosses tôles datent de 1889 seulement ; mais toutes ces organisations ont été précédées d'essais plus ou moins incomplets dont elles forment l'aboutissement. Elles représentent, elles aussi, une série d'efforts poursuivis dans le même sens depuis plus de trente ans par l'ensemble des industries sidérurgiques et dont on trouve dès 1860 des manifestations isolées. On fait remonter en effet à cette époque la constitution d'un premier cartell du fer-blanc (*Weissblechsyndicat*), et un cartell des rails (*Schienenkartell*) aurait existé en 1864 [1].

C'est vers 1877 que les fabricants de locomotives, de wagons, de traverses métalliques, commencèrent à se syndiquer. La *convention* formée à cette époque par les fabricants de wagons du Nord passe pour n'avoir jamais été brisée depuis lors, bien qu'elle ait subi beaucoup de transformations et que l'influence de l'État l'ait puissamment renforcée, comme nous l'avons dit. Il est difficile de vérifier cette assertion parce que les statuts de ce cartell sont secrets. La plupart des cartells qui n'ont pas pris la forme de sociétés par actions sont d'ailleurs dans ce cas [2].

1. *Die Unternehmerverbände* von R. Liefmann (dans la collection des *Volkswirtschaftliche Abhandlungen der badischen Hochschulen*), p. 139.

2. Dans son grand ouvrage : *Die Gewerkschaftsbewegung*, p. 521, Kulemann cite cette phrase curieuse de Brentano : « Les docu-

Les autres industries allemandes qui ont donné naissance à des organisations du même genre sont entrées dans le mouvement vers 1880. D'après M. R. Liefmann, le nombre des cartells n'aurait pas dépassé 14 en 1879, et il atteignait le chiffre de 260 en 1896 [1]. Depuis cette époque, ce chiffre a peut-être baissé parce que certains syndicats locaux appartenant à la même industrie se sont réunis en un seul; mais c'est encore là la marque d'une évolution toujours croissante dans le sens de l'unité d'action, et les cartells plus centralisés, ainsi substitués aux cartells incomplets d'autrefois, sont organisés d'ordinaire beaucoup plus énergiquement que leurs prédécesseurs.

Le cartell allemand n'est donc pas, comme le *pool* américain, un pur accident dans l'histoire de la concentration industrielle actuelle, une combinaison éphémère imaginée par un « capitaine d'industrie » pour servir ses projets de conquête; c'est un organisme qui se développe dans un milieu favorable, qui se modifie, mais dont chaque modification marque un progrès.

La modération du caractère allemand ne suffirait pas à assurer la durée de ces ligues de producteurs si l'esprit de discipline, d'une discipline exacte et méticuleuse, ne régnait pas parmi les associés. On retrouve là encore l'effet des habitudes sociales de la nation. Les fabricants allemands qui créent un cartell joueraient un rôle de dupes s'ils se soumettaient à des

ments sur les organisations de patrons sont beaucoup plus difficiles à se procurer (*weit schwerer zugänglich*) que ceux sur les organisations ouvrières. Les premières sont aujourd'hui les vraies sociétés secrètes (*die wahren geheimen Gesellschaften*). » Ce jugement reste vrai pour les cartells non organisés en sociétés par actions.

1. Liefmann, p. 144.

restrictions sans être bien assurés que leurs co-associés les subiront également. Il importe au succès de l'entreprise qu'aucun d'entre eux ne puisse commettre de fraude, par exemple, vendre au-dessous du prix fixé, ou vendre plus que son contingent, et comme il y a une foule de manières de frauder, le syndicat doit être très puissamment armé pour les découvrir et les châtier. Là où il existe un bureau de vente, la surveillance est très simplifiée. C'est d'ailleurs en grande partie pour cela que les bureaux de vente ont été constitués. En effet, toute relation directe étant coupée entre le producteur et le consommateur, toute commande devant arriver au bureau, les usines sociétaires ne peuvent pas consentir à leur clientèle des avantages dissimulés, et il est facile de s'assurer qu'elles ne font pas d'expéditions directes. Là où il n'y a pas de bureau de vente, les syndiqués sont obligés de se soumettre à des procédés inquisitoriaux d'inspection, et, en cas de fraude constatée, à de fortes pénalités.

En général, le comité de direction du cartell fait choix d'un ou de plusieurs inspecteurs actifs, intelligents et suffisamment féroces, qui débarquent inopinément dans les usines syndiquées, vérifient la qualité des produits, pénètrent partout, se font montrer les magasins, les inventorient s'il leur convient, prennent communication de la comptabilité, de la correspondance, bref qui ont le droit de tout voir, de tout contrôler. Le fabricant n'est plus maître chez lui.

De plus, le contrôle trouve une sanction dans les amendes que les inspecteurs ont la faculté d'imposer aux associés. Les anciens contrats prévoyaient souvent le montant de ces amendes et ne les fixaient pas

à des chiffres très élevés. Ainsi la convention de 1882 des mines de Dortmund frappait de 50 pfennigs (0 fr. 625) chaque tonne de houille produite en sus de la quantité stipulée [1]. Il arrivait alors parfois qu'une mine avait intérêt à dépasser son contingent, même en payant l'amende. En 1885 on porta celle-ci à 2 marcs par tonne, soit le quadruple [2], mais dès 1887 on revenait à l'ancien taux [3]; l'éducation syndicale des associés n'était pas suffisante, sans doute, pour leur faire accepter une pénalité aussi forte. Les fabricants de coke et producteurs de charbons gras devaient leur donner un exemple salutaire. Dès 1885 ils se soumettaient à la règle suivante (art. 12 des statuts [4]) : « Les membres du syndicat qui, à l'insu du chargé d'affaires et contrairement au présent accord, concluent des traités, ou qui ne se soumettent pas aux décisions du conseil, paieront 6 marcs par tonne de coke et 4 marcs par tonne de houille qu'ils auront vendue en sus de la quantité fixée et sans l'assentiment du chargé d'affaires. » L'exemple ne fut pas perdu et, à mesure que le syndicat des houilles grandit et se fortifie, nous allons voir monter le taux des pénalités. Le syndicat de Dortmund de 1890 établissait une amende de 50 marcs par tonne [5]; le règlement actuel du syndicat rhénan-westphalien des houilles est plus sévère encore, car en dehors de l'amende pour chaque tonne *livrée en plus* du contingent, il en impose une autre pour chaque tonne *livrée en moins* [6]. Désormais, un charbonnage syndiqué ne peut ni augmenter ni res-

1. Art. 8 du contrat; voir Gruner et Fuster, p. 4.
2. *Id.*, *ibid.*, p. 7.
3. *Id.*, *ibid.*, p. 9.
4. *Id.*, *ibid.*, p. 21.
5. *Id.*, *ibid.*, p. 50.
6. *Id.*, *ibid.*, p. 74.

treindre sa production. Le bureau de vente a le droit de compter exactement sur la quantité fixée à chaque exercice. En plus, afin de couper court à toute forme non prévue de fraude ou de négligence, le contrat renferme une disposition générale et draconienne : « Pour toute autre violation à quelque autre clause du présent traité, chaque contractant s'engage à payer au syndicat une amende conventionnelle de 1 000 marcs par contravention » (Titre C, § 8, n° 3). D'ailleurs, il n'y a pas à redouter que cette amende ne soit pas payée : c'est, en effet, le bureau de vente du syndicat qui touche l'argent des livraisons de charbon faites par la mine; rien de plus facile que de porter le montant de l'amende au débit de celle-ci, et, pour éviter toute contestation juridique sur la légalité de ce moyen, un article spécial prévoit que le comité directeur est autorisé à l'employer (Titre C, § 8, n° 8)[1].

L'existence d'un bureau de vente facilite donc le recouvrement des amendes comme il facilite la surveillance; c'est le moyen le plus simple d'assurer la discipline. Dans les cartells qui n'ont pas de bureau de vente, les associés sont tenus de remettre entre les mains du comité directeur des traites acceptées par eux et que celui-ci est libre de mettre en circulation si une amende encourue n'est pas immédiatement payée. C'est une forme simplifiée du cautionnement. Elle est aujourd'hui d'un usage très général dans les ententes entre producteurs[2], ce qui indique bien l'exacte discipline qui y règne. Tous les patrons syndiqués que j'ai pu personnellement interroger sur ce

1. Voir Gruner et Fuster, p. 74 et 75.
2. Voir R. Liefmann, *op. cit.*, p. 69.

point m'ont toujours fait la même réponse : « Nous sommes liés les uns aux autres et vis-à-vis du cartell par la remise de sécurités entre les mains du comité. »

J'ai donné l'exemple du syndicat rhénan-westphalien des houilles parce que ses statuts étant publics, tous les faits indiqués sont faciles à vérifier, mais les renseignements que j'ai recueillis sur les cartells plus modestes et gardant leurs statuts secrets indiquent que la même surveillance y est exercée, et d'une manière aussi efficace. Il existe à Elberfeld un cartell entre les fabricants de satin de Chine. Fondé en 1895, il a comme cheville ouvrière un ancien *Landrath* d'une infatigable activité et d'une honorabilité éprouvée, qui mène les associés à la baguette. Bien entendu, tout l'arsenal des précautions ordinaires avait été mis en œuvre dans les statuts pour empêcher la fraude : droit pour l'inspecteur de se faire présenter les livres à toute réquisition, amendes très fortes, traites acceptées d'avance pour des sommes importantes, etc. Cependant le clairvoyant *Landrath* s'aperçut un jour qu'il y avait une étroite fissure par laquelle la fraude parvenait à se glisser. Certains lots de satin de Chine étaient portés en compte comme vendus à un prix inférieur, avec cette mention justificatrice : « marchandises détériorées », ou : marchandises dépréciées par malfaçon ». Il n'y avait rien à dire ; on ne pouvait pas exiger des membres du cartell qu'ils trouvassent vendeur au prix normal pour des marchandises de rebut, mais d'autre part, ceux-ci pouvaient sous ce prétexte écouler leurs produits au-dessous du cours fixé. Sur quoi l'ancien *Landrath*, aussi ingénieux que clairvoyant, fit adopter par le cartell la règle suivante : « Les associés restent en

relations directes avec leur clientèle pour la vente des marchandises de qualité normale. Toute étoffe de rebut, au contraire (*Rampsch*), devra être vendue exclusivement par les soins du comité. » Et les associés se sont soumis.

IV. — Les effets des cartells.

Il est évident que les industriels qui acceptent de se lier les mains par un cartell y trouvent un avantage. La discipline gênante qu'ils observent en est la preuve. Au surplus, nous connaissons cet avantage, c'est le but même des cartells, l'élévation ou le maintien des prix de vente.

Mais cet effet, désirable pour eux, ne constitue-t-il pas une exploitation du consommateur? Celui-ci n'est-il pas victime du cartell? Là-dessus, les opinions diffèrent beaucoup en Allemagne.

D'une façon générale, le monde capitaliste et la plupart des économistes sont favorables aux cartells. « Ils ne sont nullement oppressifs », m'assure un banquier de Berlin. « Leur effet sur les prix, me dit M. Steinmann-Bucher [1], est très positivement de leur donner plus de régularité. Les statistiques sur la variation des prix sont très instructives à ce sujet, ajoute-t-il; dans les industries où il y a cartell, les courbes s'allongent, tendent vers la ligne droite; les dépressions sont plus adoucies, les à-coups moins brusques que dans celles où la concurrence reste sans

1. M. Steinmann-Bucher, directeur de la *Deutsche Industrielle Zeitung*, organe de la *Central Verband Deutscher Industrieller*, est l'auteur d'importantes contributions à l'étude des cartells.

limite. » Enfin, les industriels les déclarent ordinairement « très bienfaisants ».

Depuis une quinzaine d'années cependant, les cartells ont été vigoureusement attaqués en Allemagne. Certains fabricants qui dépendent d'industries soumises au régime du cartell, parce qu'ils leur achètent leurs matières premières, se sont plaints avec amertume de leur tyrannie. Ils ont trouvé de suite un accueil sympathique à leurs réclamations dans une partie de la presse, notamment dans la *Volks Kölnische Zeitung*, organe du centre catholique. Un écho de cette campagne est parvenu même dès le début au public français, d'abord par la publication des rapports si clairement présentés et si soigneusement documentés de notre consul à Dusseldorf, M. Pingaud[1], ensuite par les articles de M. Georges Villain publiés dans *le Temps*, et réunis depuis en volume.

A la fin de 1902, le Gouvernement impérial jugea utile de donner une satisfaction à ce mouvement et aussi d'éclairer l'opinion en constituant une commission d'enquête chargée de se rendre un compte exact des avantages et des inconvénients des cartells. Cette commission comptait parmi ses membres des économistes réputés tels que les Professeurs Schmoller et Conrad, des représentants de la grande industrie et aussi des adversaires déclarés des cartells, tels que M. Gothein, député libre-échangiste de Breslau. Elle offrait, par conséquent, des garanties sérieuses de compétence et d'impartialité. Or les accusations lan-

1. Les rapports de M. Pingaud publiés dans *Le Moniteur officiel du Commerce* m'ont très souvent guidé pour l'étude de la Province rhénane et de la Westphalie; mais je lui suis redevable également de précieuses indications orales et d'introductions judicieuses qui m'ont beaucoup aidé dans ma tâche.

cées contre les cartells, une fois précisées par les dépositions de leurs adversaires et contrôlées par les témoignages des industriels mis en cause, se sont réduites à des faits très normaux la plupart du temps.

Une des principales était que les cartells de la métallurgie, notamment le syndicat des fontes de Westphalie, l'Association pour la vente des fontes du Siegerland, le comptoir lorrain-luxembourgeois des fontes et le syndicat de la fonte de Dusseldorf avaient refusé de livrer à leur clientèle le montant de ses commandes. Il était facile de partir de là pour crier à la tyrannie des syndicats, à l'oppression de la clientèle, à son écrasement par les propriétaires de hauts fourneaux. En fait, le syndicat de Dusseldorf avait invoqué au printemps de 1899 une clause inscrite dans ses marchés et aux termes de laquelle il n'était tenu de livrer aux usines les quantités de fonte prévues au contrat que dans la mesure du possible, *Soweit wir das Eisen zur Lieferung bei den Hütten unterbringen Können*. Cette clause n'avait pas encore joué bien qu'elle figurât depuis plusieurs années dans le texte des marchés. La rareté du combustible combinée avec une demande très active de fonte obligeait le syndicat à s'en prévaloir et, somme toute, il ne faisait qu'user d'un droit positif. Malheureusement, ce n'était que le début d'une crise et les réductions de commandes durent se répéter plusieurs fois. A l'automne de 1899 le syndicat annonçait qu'il les appliquerait aux livraisons de 1900. En même temps, il relevait de 3 marks par tonne le prix de ses fontes en raison d'une hausse du minerai. Enfin, au début de 1900, il offrit à sa clientèle de lui assurer des ventes de quantités déterminées, par livraisons successives,

pendant l'année 1901, à un prix supérieur de 14 marks au prix pratiqué alors. Beaucoup d'usines redoutant de manquer de fonte s'engagèrent pour de fortes commandes. Lorsque, au début de 1901, une baisse prononcée se produisit sur les cours, quelques syndicats, le comptoir lorrain-luxembourgeois des fontes, par exemple, consentirent à leurs clients des livraisons à prix réduit. Le syndicat des fontes de Dusseldorf, au contraire, ne se prêta à aucune concession et exigea l'exécution stricte des engagements pris. En présence du refus de certaines usines, il les actionna en justice et obtint gain de cause. Les contrats étaient formels, en effet, et les tribunaux se refusèrent à les considérer comme entachés de fraude et d'erreur. Peut-être eût-il été plus habile de la part du syndicat de Dusseldorf de se montrer moins intransigeant; mais s'il allait jusqu'au bout de son droit, encore faut-il reconnaître qu'il ne l'excédait pas et que beaucoup de producteurs isolés auraient agi de même à sa place.

Il est vrai que le malaise s'accentuait par la répercussion produite d'une industrie sur l'autre. Le syndicat de l'acier mi-ouvré avait réduit à son tour ses livraisons dans une proportion qui atteignait 50 p. 100 pour certaines spécialités. Cela aboutit, pour les laminoirs, par exemple, à un chômage forcé de plusieurs semaines alors que les commandes affluaient.

Il est vrai encore que les très grands établissements métallurgiques possédant à la fois des hauts fourneaux, des aciéries, des laminoirs, souvent même des mines et des cokeries, échapppaient aux conséquences de cette situation, et que l'infériorité qui en résultait pour leurs concurrents plus modestes était

écrasante. Tout cela est très vrai et très fâcheux, mais tout cela venait en fin de compte du manque de coke dont les syndicats métallurgiques ne peuvent pas être rendus responsables et que le syndicat des cokes n'avait pas produit, lui non plus, par artifice. Le syndicat des cokes groupe les cokeries du Rhin et de la Westphalie; celles de la Silésie, de Hambourg, sont indépendantes de lui. Et le manque de coke a sévi non seulement en Allemagne, mais en Europe.

En somme, il est certain que les syndicats n'avaient pas créé la crise, et qu'ils n'avaient pas intérêt à la créer. On comprend un syndicat produisant la raréfaction d'une marchandise pour la vendre plus cher; on ne le voit pas vendant une partie de la marchandise *au prix convenu* et refusant de livrer l'autre par calcul.

En d'autres termes, si les cartells limitent la production à certaines périodes, ce n'est jamais que pour empêcher un encombrement du marché défavorable au maintien des prix. Ils préfèrent modérer leur activité, risquer de vendre un peu moins, pour arriver à bien vendre; mais quand ils sont sûrs de bien vendre, quand la demande dépasse très positivement l'offre, ils ne sont pas assez ennemis d'eux-mêmes pour refuser de vendre beaucoup. C'est l'évidence même. J'ai déjà indiqué que, au printemps de 1900, les questions de contingents n'avaient pas d'importance et ne donnaient pas lieu à des difficultés, comme cela arrive en temps de surproduction. A ce moment, et depuis dix-huit mois environ, les syndicats métallurgiques ne faisaient rien pour empêcher leurs associés de fabriquer. S'ils n'avaient pas existé, il n'y aurait rien eu de changé à la pénurie de coke, de fonte,

d'acier demi-ouvré. Cette pénurie tenait à la période de grande activité métallurgique qui s'était ouverte d'une manière un peu trop subite, qui avait dépassé les prévisions.

Il y aurait bien eu quelque chose de changé si les cartells n'avaient pas existé, mais dans un sens tout opposé. La loi de l'offre et de la demande agissant pleinement, sans l'influence modératrice des cartells, l'abondance inopinée de la demande aurait amené l'affolement des prix. Il n'y aurait pas eu plus de produits offerts, mais on les aurait vendus plus cher.

Il n'est donc pas juste de reprocher aux syndicats d'avoir cherché à limiter la production pour faire hausser les prix en temps d'activité industrielle. Une accusation plus fondée est celle qu'on porte contre eux au sujet des marchés à long terme imposés par eux à leur clientèle pendant les périodes prospères, et dont l'effet se fait sentir d'une façon désastreuse quand ces périodes prennent fin brusquement. C'est ce qui a eu lieu précisément en 1901, comme nous venons de l'indiquer. Après quatre ans de progrès rapides et continus, l'industrie allemande, en général, l'industrie métallurgique, en particulier, avaient subi un ralentissement marqué. Dès le mois d'avril 1900, les premiers symptômes se manifestaient; à la fin de l'année le mouvement était très caractérisé, et les catastrophes financières qui suivirent la chute de la *Leipziger Bank* en accusèrent la gravité en même temps qu'elles l'accéléraient. Dans ces conditions nouvelles, les métallurgistes se virent obligés de restreindre leur production, mais les marchés consentis en 1899, ou au début de 1900, les obligèrent souvent à prendre livraison de quantités de matières pre-

mières coûteuses et inutilisables, ce qui accentua pour eux l'effet de la crise. Le syndicat westphalien des fontes brutes (*Roheisen Syndikat*) ne fournissait des fontes à sa clientèle, au moment où elles étaient très recherchées, que si celle-ci s'engageait pour une longue période à prendre mensuellement les mêmes quantités aux mêmes prix. La clientèle souscrivait à cet engagement pour alimenter sa fabrication et répondre à la demande très active alors. Elle dut en subir les conséquences très dures en acceptant bon gré mal gré des fontes brutes cotées à un prix élevé, tandis que ces mêmes fontes, une fois transformées par elle, s'écoulaient difficilement et à bas prix. A ce moment, plusieurs cartells métallurgiques usèrent de leur puissance sans modération. Sans doute, ils n'exigeaient que l'exécution d'un contrat librement consenti, mais ils risquaient d'écraser leurs clients sous le poids de leurs exigences, et c'est assurément un mauvais calcul.

Au surplus, ce sont très certainement ces exigences qui ont donné lieu au mouvement hostile dont les cartells ont été l'objet. La grande enquête ordonnée en 1902, poursuivie depuis lors, et dont le rapport définitif n'est pas encore entièrement publié en 1911, a été provoquée par les plaintes de la clientèle. Le rapport provisoire du Dr Vœlker s'étend longuement sur les relations du syndicat de la fonte de Dusseldorf avec les usines qu'il fournissait. L'impression qui se dégage des divers témoignages recueillis est que le syndicat n'a manqué à aucun de ses engagements; que les actions judiciaires intentées contre lui par des clients succombant sous le poids d'obligations imprudemment contractées ont fait ressortir le bien fondé de ses prétentions; mais il est clair aussi

que le syndicat de Dusseldorf est allé jusqu'à l'extrême limite de son droit [1].

Ce qui s'est passé entre le syndicat des fontes brutes et les fonderies, les laminoirs, les aciéries, n'a pas manqué de se produire aussi à d'autres phases de la transformation métallurgique, par exemple, entre les producteurs d'acier demi-ouvré et les fabricants de fil de fer, d'outils, les constructeurs de machines, etc.

Le rapport préliminaire du Dr Vœlker expose avec beaucoup de détails, dans son chapitre IV, les difficultés nées entre l'Union des demi-produits et sa clientèle. Cette clientèle est contituée par les laminoirs « simples », c'est-à-dire par ceux qui ne se trouvent pas entre les mains d'une entreprise exploitant aussi des aciéries. Les laminoirs « mixtes », au contraire, reçoivent leur matière première, non pas de l'Union des « demi-produits », mais de l'aciérie ou des aciéries appartenant à la même société ou à la même firme qu'eux-mêmes. Pour ces derniers, l'achat des matières premières ne constitue pas un problème. C'est à la direction commune des aciéries et des laminoirs qu'il appartient d'équilibrer la production des deux fabrications. Elle n'a jamais avantage à assurer le profit de l'une au détriment de l'autre. Il en est tout autrement du groupe des aciéries syndiquées en « Union des demi-produits » vis-à-vis du groupe des laminoirs « simples ». Là les

1. L'enquête allemande a été résumée par un économiste particulièrement compétent en ces matières, M. Martin-Saint-Léon, dans la collection des Documents de l'*Union des Industries Métallurgiques et Minières*. Voir Documents nos 93, 98, 117, 139, 165 et 182. — Voir aussi dans les Bulletins 1 318, 2 336 et 2 363 du *Comité des Forges de France*, le texte entier du rapport Wœlker.

intérêts peuvent diverger. Par suite aussi il y a une véritable opposition d'intérêts entre les laminoirs « simples » et les laminoirs « mixtes ».

La situation des laminoirs « simples » est d'autant plus dangereuse que l'importance de leur production est bien inférieure à celle des laminoirs « mixtes ». Le Dr Vœlker, dans son rapport, donnait les chiffres suivants qui se rapportent à l'année 1900.

Consommation générale des laminoirs allemands en demi-produits : 6 720 000 tonnes, valant 589 800 000 marks. Part des laminoirs « mixtes » : 5 983 000 tonnes, soit 89 p. 100. Part des laminoirs « simples » : 747 000 tonnes ou 11 p. 100 [1].

Depuis lors, la proportion n'a pas dû se modifier sensiblement, car, d'une part, l'intégration s'opère de plus en plus en Allemagne entre les aciéries et les laminoirs et, d'autre part, le syndicat des aciéries (*Stahlwerkverband*) n'a expédié en 1910 que 1 554 200 tonnes de demi-produits en tout, alors que la production totale de l'acier brut dans l'Empire allemand a atteint en 1910 le chiffre de 13 699 000 tonnes [2]. La part de production des aciéries intégrées à des usines de transformation est donc considérable.

Dans tous les compartiments de l'industrie métallurgique un phénomène analogue se rencontre. Les usines qui bornent leur activité à une seule phase de l'opération se trouvent en état d'infériorité « tant pour leur approvisionnement en matières premières que pour la vente de leurs produits, vis-à-vis de celles

1. Rapport Vœlker. Bulletin n° 2 343 du *Comité des Forges de France*, p. 3 et 4.

2. *Circulaires du Comité des Forges. Série Générale*, n° 427. 10 avril 1911.

qui font partie d'une vaste intégration ». Elles ne peuvent compenser cette infériorité qu'en se groupant en syndicats correspondant, pour ainsi dire, à chaque étage de la fabrication. Si elles ne recouraient pas à ce procédé, elles disparaîtraient devant leurs puissantes concurrentes. Le danger de la combinaison gît dans la vive opposition d'intérêts qui se manifeste entre ces divers syndicats à certains moments de crise. Mais on aurait une idée incomplète et inexacte de la situation si on ne faisait pas ressortir que, dans une infinité de cas, cette opposition d'intérêts s'atténue ou disparaît.

Il y a même entre les divers syndicats une communauté d'efforts tendant vers un même but, par exemple, vers le développement de l'exportation. Et cette communauté d'efforts existe non seulement entre les syndicats de la métallurgie, mais entre ceux-ci et les syndicats houillers. Les syndicats des houilles, des aciéries, du cuivre, constituent, avec les prélèvements imposés à leurs adhérents une caisse spéciale destinée à attribuer des ristournes, dites primes d'exportation, aux constructeurs qui ont fait des achats de matière pour les utiliser à la fabrication de produits destinés à l'exportation. Il va sans dire que ces chiffres sont tenus secrets, mais les métallurgistes les mieux informés estiment que ces avantages combinés avec les tarifs réduits accordés par les chemins de fer allemands pour les transports de matières destinées à l'exécution de commandes d'exportation, constituent une prime de 0 fr. 25 à 0 fr. 30 par kg[1].

1. Voir La Métallurgie, la Construction Mécanique et la Revision du Tarif Douanier, par Robert Pinot, *Revue politique et parlementaire*, 1909.

Ce ne sont pas là des innovations récentes. Dans son ouvrage classique, *Die Unternehmerverbände*, M. R. Liefmann cite des exemples de ristournes du même genre consenties dès 1882 par les Hauts Fourneaux syndiqués de la province Rhin-Westphalie et de la Sieg. En 1892, le syndicat westphalien des cokes entre lui aussi dans la combinaison[1]. On peut dire que, depuis vingt ans, l'usage de ces primes d'exportation consenties de syndicat à syndicat est général dans la métallurgie allemande. Il est pratiqué également au profit du syndicat d'exportation de locomotives constitué par les constructeurs d'Allemagne, d'Autriche et de Hongrie, par les houillères et les établissements métallurgiques de ces pays.

Ainsi, malgré les divergences d'intérêts qui s'affirment parfois très vivement entre les syndicats métallurgiques et miniers, l'état ordinaire de leurs relations est plutôt celui d'une amicale collaboration. L'importance donnée lors de la grande enquête allemande aux plaintes des laminoirs « simples » contre les aciéries ou des aciéries « simples » contre les hauts fourneaux ne doit pas faire perdre de vue l'état ordinaire d'entente qui règne entre les groupements syndicaux représentant chaque stade de l'opération métallurgique. L'usage général des ristournes consenties par chacun d'eux en vue de l'exportation en est une marque certaine.

Il nous reste à examiner si ces bonifications d'exportation accordées soit de syndicat à syndicat, comme dans les cas que je viens de citer, soit dans le même syndicat, par la collectivité, à certains associés,

1. Voir *Die Unternehmerverbände*, p. 166.

sont sans inconvénient pour la clientèle nationale, pour le consommateur allemand.

Nous touchons ici à un point faible du système des cartells. Ces pratiques offrent, en effet, un inconvénient sérieux. Elles se produisent surtout aux époques de dépression, alors que la fabrication trop abondante ne peut pas être absorbée par la consommation nationale. Le cartell qui a obtenu ce résultat de maintenir ses prix sur le marché allemand est dans la possibilité d'y écouler tous ses produits. Il y a bien la clientèle étrangère, mais pour l'atteindre il faut renoncer au prix artificiellement maintenu, il faut vendre au-dessous du cours imposé à la clientèle nationale. Les associés ont la liberté de le faire, en général, mais n'y sont guère disposés; cela se comprend. Pour les y encourager, on leur accorde des primes. Et ces primes sont prises sur les bénéfices réalisés par le syndicat, autrement dit sur le public allemand. De même quand le cartell des fontes dit à celui de l'acier : « Exportez au prix que vous pourrez, débarrassez-vous de votre stock pour pouvoir fabriquer de nouveau et nous acheter des fontes, nous vous donnerons tant par tonne exportée », il fait cadeau d'acier bon marché aux Belges, aux Anglais, à nous Français, mais avec l'argent des Allemands. Il est bien entendu, en effet, qu'il se récupèrera des primes qu'il accorde sur les bénéfices de sa fabrication; il vend bon marché à l'étranger pour vendre cher dans son propre pays.

C'est, dans toute sa beauté, le régime du sucre, avant la convention de Bruxelles de 1902. La France, l'Autriche et l'Allemagne produisaient du sucre et le payaient cher, tandis que les Anglais n'en produisaient pas et le payaient bon marché : les mesures

protectionnistes extrêmes aboutissent à cet extraordinaire résultat. Et les cartells les ont réclamées. Ils ont une excuse cependant, c'est leur intérêt immédiat.

Cette considération de l'intérêt immédiat les domine. « Commençons par déblayer le marché national à tout prix, nous verrons après », voilà ce qu'ils se disent dès que la crise de surproduction menace; mais la crise revient et l'opération est renouvelée, et toujours aux frais du consommateur national, auquel on fait supporter en tout temps un prix artificiellement haussé pour compenser les pertes provenant de ces liquidations successives.

Ainsi l'Allemand qui achète du fer en Allemagne le paie en général plus cher à cause des cartells. D'autre part nous avons vu que l'action régulatrice des cartells empêche l'affolement des prix; l'Allemand paie donc moins cher et moins irrégulièrement cher à cause des cartells. Vis-à-vis de lui, les cartells jouent le rôle d'une assurance contre les prix de famine. Reste à savoir si la prime n'est pas trop forte, mais je ne tenterai pas de résoudre ce problème. Il me suffit de constater que les cartells sont peu attaqués quand ils touchent simplement leur prime en forçant un peu leurs prix. En temps de crise, on les dénonce, au contraire, non parce qu'ils ne jouent pas leur rôle d'assureurs contre l'élévation exagérée des prix, mais parce qu'ils n'assurent pas contre l'insuffisance de la production.

Toutefois la politique que nous avons signalée n'intéresse pas que le consommateur. En dépit des apparences, elle crée un danger pour les industries qu'elle prétend favoriser. L'intérêt immédiat est sauvegardé, l'intérêt éloigné peut se trouver compromis.

Le régime des cartells risque de préparer des lendemains redoutables aux branches de travail dont il assure momentanément la prospérité. C'est peut-être le moins aperçu, et c'est probablement le plus grave de ses défauts.

Pas plus que les douanes, les cartells ne peuvent rien contre l'ensemble des causes qui rendent de plus en plus effective la concurrence universelle. En se combinant avec elles, ils arrivent à retarder ses effets sur un marché national donné, mais ce retard se tourne contre eux en fin de compte : quand le flot arrive au niveau de la digue qu'ils ont construite, sa puissance s'accroît de toute la hauteur de cette digue ; il se transforme en chute.

Les industries métallurgiques allemandes sont peut-être à la veille d'éprouver la force irrésistible d'une chute de ce genre. De leurs mains, méthodiquement, très soigneusement, péniblement, elles ont construit le barrage qui la produit. Leurs cartells en ont fourni les blocs. On peut déjà prévoir les résultats.

Le flot peut venir d'Amérique. Nous avons indiqué plus haut comment le trust de l'acier s'est organisé en vue de l'exportation. Sur les 1 350 078 *Gross tons* de rails, de produits finis et demi-finis que les États-Unis ont vendus à l'étranger en 1910, le trust, à lui seul, en a exporté 1 223 00, soit 90,6 p. 100. Jusqu'ici l'énorme consommation métallurgique de l'Union américaine a tendu cependant à modérer dans une large mesure le mouvement de l'exportation. Mais le jour où un resserrement viendra à se produire dans la consommation, les métallurgistes américains feront un vigoureux effort pour équilibrer leur production par des ventes au dehors. Ce jour-là, les syndicats allemands se défendront à coup sûr ; mais

ils ne pourront pas, quelles que soient leurs sages combinaisons, détruire chez leurs concurrents d'outre-mer la supériorité acquise dans une lutte sans merci ; ils ne pourront même pas détruire chez eux l'infériorité résultant d'une sécurité artificielle.

Les usines métallurgiques qui existent actuellement aux États-Unis sont le résultat d'une constante sélection : groupées ensemble depuis peu pour une action commune, elles n'ont pu vivre jusqu'ici dans leur pays que si, réellement, elles avaient une situation personnelle inattaquable. Celles qui fléchissaient étaient rapidement éliminées par l'intensité de la concurrence.

Les usines allemandes syndiquées sont certainement parmi les plus considérables et les mieux dirigées. Aucune usine inférieure n'est admise. Cependant nous avons vu tout à l'heure — ce sont des syndiqués qui l'avouent et qui s'en plaignent — que les très grands établissements métallurgiques, ceux qui réalisent l'intégration, ont peu à faire avec les cartells.

Depuis la mine de minerai de fer et la houillère, jusqu'aux ateliers de montage et de finissage, la transformation qui se poursuit se poursuit à leur compte ; ils ne subissent à aucun moment le contrecoup du syndicat des cokes ou des fontes. Ils sont en marge de la vie syndicale. Et, de l'aveu des syndiqués, je le répète, cela leur crée dans certaines circonstances un énorme avantage.

Mais alors, si en Allemagne même les usines métallurgiques syndiquées ne sont pas décidément les plus fortes, les mieux armées pour la lutte, ne sera-t-il pas très dangereux pour elles de se trouver en concurrence avec les usines similaires américaines

qui, elles, sont les mieux armées de l'Amérique? Dans les grands matchs internationaux, chaque pays choisit pour champions les vainqueurs des luttes nationales. Et on veut des épreuves décisives avant de les choisir. Les cartells rendent moins décisives ces épreuves nationales préparatoires. Je crois que c'est là un mauvais service rendu à l'industrie allemande, à la veille d'une concurrence universelle impossible à éviter.

V. — Un exemple de cartell obligatoire.

Les réflexions qui précèdent reçoivent une confirmation inattendue de la constitution récente d'un syndicat obligatoire dans l'industrie des sels de potasse. Cette industrie vivait sous le régime des cartells depuis de longues années; le *Kali-Syndikat* avait été créé avant même les syndicats houillers. Elle en avait largement profité et sa prospérité s'était affirmée d'une façon de plus en plus marquée grâce aux heureuses combinaisons imaginées par les membres du cartell. Mais cette prospérité même est devenue un danger. Elle a attiré les capitaux et l'activité au point de déterminer un état constant de surproduction, contre lequel la discipline volontaire s'est montrée tout à coup impuissante à maintenir artificiellement l'élévation des prix de vente. Du jour au lendemain, l'existence même de l'industrie des sels de potasse s'est trouvée menacée de la façon la plus grave par l'effondrement subit de la digue construite et constamment entretenue par le Syndicat et ruinée par sa dissolution. Pour la sauver, il a fallu que la puissance de l'État-souverain intervienne; que

la liberté industrielle et commerciale y soit complètement sacrifiée; qu'un régime de corporation forcée soit établi par une loi d'Empire; que la contrainte se substitue à la libre entente des intérêts privés. C'est là un fait considérable, trop récent pour qu'on en étudie les effets, mais dont il est intéressant de signaler les causes en exposant simplement comment une pareille solution s'est imposée.

On sait comment, vers le milieu du siècle dernier, l'attention des chimistes allemands toujours en éveil se porta sur les sels de déblais ou sels encombrants (*Abraumsälze*) que les exploitants de salines, recherchant uniquement le sel de cuisine, avaient jusque là considérés comme inutilisables [1]. La région de Stassfurt se trouva ainsi dotée d'une nouvelle industrie et produisit, en quantités notables et rapidement croissantes, des engrais potassiques pour l'agriculture, et du chlorure de potassium destiné aux diverses utilisations de l'industrie chimique. En 1900, on comptait 16 500 ouvriers dans les mines de sel du centre de l'Allemagne; à la fin de 1909, il n'y en avait pas moins de 30 000, malgré le souci constant des exploitants de diminuer autant que possible le rôle de la main-d'œuvre par l'emploi des moyens mécaniques.

Dès l'origine, les diverses entreprises s'étaient groupées en syndicat et avaient établi un Bureau de vente, le *Verkaufsyndikat der Kaliwerke*. Cela se comprend aisément, car elles avaient à la fois plus d'intérêt et plus de facilité que d'autres industries à adopter ce régime. Elles y avaient plus d'intérêt

1. Voir, dans *Hambourg et l'Allemagne contemporaine*, le § 2 du chapitre II : Les Mines et les Industries Chimiques.

parce que la surproduction avec son habituel cortège d'avilissement des prix et de concurrence effrénée y était particulièrement menaçante à cause de la grande abondance des gisements. Elles y avaient plus de facilité parce qu'il s'agissait seulement de réglementer la production nationale, l'Allemagne ayant par la richesse de ses gisements une sorte de monopole de fait. L'esprit de discipline habituel aux Allemands avait fait le reste et le Syndicat poursuivit pendant de longues années une fructueuse carrière.

L'État prussien et l'État d'Anhalt ne s'étaient pas contentés de favoriser ce syndicat; ils en étaient membres à titre d'exploitants de gisements situés sur des terres du domaine public (*fiscalische*). Et ils tiraient profit de leur affiliation en vendant leurs sels à un prix largement rémunérateur.

Mais, précisément parce que ce prix était élevé et les bénéfices considérables, de nouveaux gisements étaient mis constamment en exploitation. Au début, ces gisements étaient voisins de la vallée de l'Elbe; bientôt des recherches amenèrent la découverte d'autres gisements dans le Hanovre et la Haute-Alsace. De 21 exploitations en 1900 on passa à 50 en 1908, et une vingtaine d'autres étaient sur le point de s'ouvrir quand éclata la crise à la fin de 1909.

Depuis plusieurs années déjà, le Syndicat subissait le contre-coup de cette situation. Fidèle à la devise des cartells allemands : *Leben und leben lassen*, « Vivre et laisser vivre », il admettait dans son sein les entreprises nouvelles, mais se voyait dans la nécessité de baisser ses prix de vente pour encourager une consommation qui ne faisait plus équilibre à une

production toujours croissante. Par suite, l'avantage immédiat de l'affiliation au Syndicat diminuait; la discipline allait s'affaiblissant et les renouvellements devenaient laborieux. Alors qu'en 1898 et en 1901 le Syndicat s'était reconstitué sans difficulté pour une période de trois ans, ce ne fut qu'à la suite de longues négociations que le renouvellement de 1904 fut adopté, et on ne stipula pour sa durée une période de cinq ans, au lieu de trois ans, que pour éloigner le terme du prochain renouvellement dont on redoutait l'échéance. C'était avec raison. La clientèle des États-Unis, qui absorbe près du tiers de la production allemande des sels potassiques, guettait cette date et avait résolu de briser l'entente des exploitants pour obtenir une réduction de prix. Dans ce but, une maison américaine, la *Virginia and Carolina chemical Co.*, avait acheté la majorité des actions de la mine *Einigkeit* pour être sûre de l'empêcher d'adhérer à la nouvelle combinaison. Deux autres mines importantes, *Ascherleben* et *Sollstedt*, refusèrent également d'en faire partie. Le 31 décembre 1909, le Syndicat se reforma donc en laissant de côté ces trois *outsiders* et avec une clause permettant à tout adhérent de reprendre sa liberté sous condition d'un simple préavis de six semaines. L'existence de l'entente était donc menacée non seulement par l'importance des dissidents, mais aussi par la précarité de l'engagement des adhérents. Les effets de la nouvelle situation ne tardèrent pas d'ailleurs à se manifester. Dans la nuit même où expirait l'engagement des dissidents de ne pas vendre en dehors du Syndicat, ceux-ci passaient avec des groupes américains un contrat pour un tonnage considérable échelonné sur plusieurs années à un prix inférieur *de moitié* à celui du

Syndicat[1]. Toute l'œuvre d'un demi-siècle d'entente était détruite. Désormais, le Syndicat n'avait plus qu'une existence nominale ; la concurrence déréglée, la production sans frein, le gaspillage d'une richesse nationale devenaient inévitables.

Les gouvernements de la Prusse et de l'Anhalt s'émurent d'autant plus vivement de cette situation qu'elle nuisait directement à leurs intérêts en même temps qu'à l'intérêt général. Telle fut l'origine du projet de loi d'Empire présenté par la Prusse au Bundesrat et d'où est sortie la loi du 25 mai 1910.

Cette loi[2] établit tout d'abord une limitation obligatoire de la production. « Chaque année dit l'article 7, le Comité de répartition fixe le montant total des quantités de sels de Kali que les exploitants pourront débiter. »

De plus, le coefficient de participation de chaque exploitant est fixé par le même Comité (art. 8) pour chaque période annuelle.

Toute entreprise qui réduirait les salaires de son personnel ou qui augmenterait la durée de son travail devrait subir une réduction proportionnelle de son coefficient de participation (art. 13). Toutefois cette disposition ne s'applique pas aux exploitations « dans lesquelles les salaires et les conditions du travail sont réglés par des conventions spéciales conclues entre les exploitants et la majorité des ouvriers de l'exploitation votant au scrutin secret » (art. 16).

« Si, par suite d'un transfert de participation, des

1. Sur l'histoire du renouvellement de 1909 et sur l'importance des transactions du syndicat, voir Circ. n° 4 091 du Comité central des Houllières de France.

2. Le texte complet de la loi du 25 mai 1910, a été traduit dans la circulaire n° 4 081 du Comité des Houillères déjà citée.

ouvriers ou employés sont privés de leur emploi sans trouver une occupation conforme à leurs aptitudes ou s'ils subissent un abaissement de salaires, l'exploitant cédant est tenu de les indemniser pendant 26 semaines de la perte ou de la diminution de salaires qu'ils éprouvent » (art. 19).

Les exploitants ne pourront pas vendre les sels de Kali pour l'intérieur à un prix *supérieur* aux prix fixés par la loi ou par le Bundesrat (art. 20).

Les prix de vente pour l'étranger ne pourront pas être *inférieurs* à ceux fixés pour le marché national (art. 24).

Enfin des taxes et redevances sont prévues pour les quantités livrées par un exploitant en plus de son contingent et les fraudes comportent l'acquittement d'une quadruple taxe et, en cas d'incertitude sur l'importance de la fraude, une amende qui peut atteindre cinq cent mille marks (art. 35).

On le voit, l'État allemand n'a pas hésité à intervenir pour réglementer étroitement cette branche de l'industrie.

Pour sauver les exploitants, il limite leur production totale et fixe la part de chacun. Pour protéger la clientèle nationale, il établit un prix maximum à l'intérieur et un prix minimum à l'extérieur. Pour protéger les ouvriers allemands, il détermine un minimum de salaires ou impose la convention collective de travail. Pour assurer les intérêts du Trésor et donner une sanction aux obligations précédentes, il prévoit des taxes et des amendes. Il est probable qu'il ne s'en tiendra pas là et que, dans un avenir peut-être peu éloigné, il en arrivera à un véritable monopole industriel d'État pour les mines de sels potassiques.

Ainsi que nous le disions au début, il est encore trop tôt pour apprécier les effets de ces mesures. Elles sont, en tout cas, assez graves par elles-mêmes pour mettre en relief le danger possible des cartells. Lorsqu'ils ne sont plus capables de maintenir l'efficacité des artifices à l'abri desquels ils ont prospéré, ils se jettent dans les bras de l'État pour éviter un désastre. La leçon du Syndicat des sels de potasse doit inspirer une grande prudence aux cartells allemands trop enclins à abuser de la puissance qu'ils tirent de leur discipline intérieure. La discipline, quelque précieuse qu'elle soit, n'est pas une force agissante par elle-même, mais seulement un moyen d'organiser et de rendre efficace une force déjà existante. Les intérêts dont elle assure le respect ne peuvent jamais valoir que ce qu'ils valent par eux-mêmes. Dans le cas du Syndicat des sels de potasse, les exploitants puissamment groupés s'étaient fait l'illusion que leur étroite cohésion viendrait à bout de tous les obstacles et leur permettrait de négliger les intérêts de leur clientèle. Celle-ci s'est cruellement vengée et l'industrie allemande des sels n'a trouvé le salut que dans la perte totale de son indépendance.

CHAPITRE IV

LES SYNDICATS INDUSTRIELS DE PRODUCTEURS FRANÇAIS

I. — La monopolisation industrielle en France.

Le mouvement général qui pousse les industries vers la concentration a rencontré en France peu de circonstances artificielles favorables à la constitution des monopoles. Notre régime de protection douanière ne connaît pas les outrances du régime américain; nos tarifs de chemins de fer sont contrôlés par l'État qui assure généralement aux transporteurs quels qu'ils soient un traitement égal à ceux de leurs concurrents. Nous sommes à peu près exempts des abus criants signalés aux États-Unis comme les créateurs authentiques de monopoles.

Cependant, certaines de nos industries se sont trouvées soumises, par les taxes fiscales comme par les tarifs douaniers, à des conditions exceptionnelles faussant gravement le libre jeu de la concurrence internationale; telle l'industrie du sucre. D'autres, s'étant concentrées dans une région spéciale, ou bien ayant affaire à une clientèle restreinte, ou bien encore ayant été transformées par une découverte faisant l'objet d'un brevet, se sont vues exposées à

des tentatives de monopolisation dont quelques-unes ont abouti à des succès. C'est ainsi que les fabricants de papier, les raffineurs de pétrole, la compagnie des glaceries de Saint-Gobain, les producteurs de soude, d'iode, de borax, et autres substances chimiques, ont pu à certaines époques, et pour un temps plus ou moins long, jouir d'une sorte de monopole sur notre marché intérieur, parfois sur le marché international.

Le monopole des raffineurs de sucre a été probablement le plus important et le plus durable de tous ceux qui se sont établis en France. Jusqu'à la Convention de Bruxelles, bien que sa domination eût perdu, dans les dernières années, le caractère absolu qu'elle avait longtemps revêtu, il exerça une influence considérable, sinon sur les prix, du moins sur l'établissement des raffineries. On ne pouvait guère se risquer à raffiner du sucre en France sans s'être préalablement entendu avec les quatre grands raffineurs.

Tout concourait, dans l'industrie du sucre, à amener ce résultat. Les grandes raffineries ont toujours au point de vue de la fabrication un avantage marqué sur les petites, ce qui produit la concentration industrielle. Les grosses entreprises, soutenues par des capitaux abondants, réalisent dans de meilleures conditions que les entreprises plus modestes leurs achats de matières premières, et c'est là un élément important de supériorité dans une industrie où l'opération technique ajoute peu de valeur au produit. On sait en effet que le sucre brut et le sucre raffiné n'ont entre eux qu'une très faible différence de prix [1].

1. D'après *Le Journal des Fabricants de Sucre* du 12 octobre 1910, l'écart moyen de raffinage dans la campagne 1909-1910 a été,

Par suite, la concentration commerciale s'impose. Enfin une série de causes artificielles tendaient à isoler le marché français des marchés étrangers : droits élevés d'entrée sur les sucres bruts, taxe de consommation, primes à l'exportation.

Il y a une vingtaine d'années, des circonstances spéciales rendirent cet isolement plus complet. La taxe de consommation du sucre successivement augmentée en 1871, 1872 et 1873, fut ramenée en 1880 de 73 à 40 francs par 100 kilogrammes de sucre raffiné. Sous l'influence de cette diminution de taxe, la consommation française, qui pendant les quatre années précédentes avait été en moyenne de 163 000 tonnes, s'éleva dès 1883 à 247 035 tonnes. D'autre part, la production sucrière française ne se développait pas dans les mêmes proportions. De 1880 à 1884, nos exportations de sucres indigènes atteignirent moyennement 157 460 tonnes, ne dépassant que de 22 000 tonnes les importations de sucres étrangers (135 450 tonnes[1]). La consommation française faisait presque équilibre à la fabrication. Dans ces conditions, notre marché sucrier pouvait plus facilement être dominé, et c'est vers cette époque en effet que disparurent la plupart des raffineries indépendantes devant la coalition toute-puissante des grandes raffineries parisiennes, Say, Lebaudy, Sommier.

Pendant quelques années, il y eut de leur part un véritable monopole sur la raffinerie française de sucre. Les raffineurs allemands, beaucoup plus nombreux d'ailleurs, se trouvaient arrêtés dans leurs

en France, de 5 fr. 14 par 100 kg. Depuis dix ans, l'écart moyen maximum a été de 9 fr. 72, en 1900-1901.

1. Bulletin de statistique du ministère des Finances, 1896, 1er semestre, p. 462, 465, 466.

essais d'entente par le peu de délicatesse de la clientèle allemande qui aurait volontiers consommé le sucre non raffiné pour réaliser une légère économie, et à laquelle les sucreries se seraient empressées d'offrir un sucre grossièrement blanchi. En France, au contraire, nos habitudes plus recherchées nous mettaient sous la dépendance des raffineurs.

Mais, dès avant la Convention de Bruxelles, le développement de la production sucrière française avait modifié la situation[1]. En 1901, notre exportation de sucre était déjà de 350 000 tonnes. Dans ces conditions, le syndicat des raffineurs français ne pouvait plus exercer sur le marché français la domination qu'il lui avait fait subir auparavant. Les prix établis à la Bourse du Commerce de Paris subissaient l'influence du marché international. La spéculation, à laquelle prenaient part des membres importants du syndicat des raffineurs, ne pouvait pas détruire cette action déterminante du cours extérieur sur un article d'exportation. D'après le témoignage du président du syndicat des fabricants de sucre, le syndicat des raffineurs n'exerçait plus à cette époque une influence sensible sur le prix du sucre, ni, par suite, sur le prix de la betterave sucrière.

Ce fut précisément en 1901 que l'opinion publique s'émut de « l'affaire des sucres », et les discussions qui eurent lieu à ce sujet à la Chambre des Députés révélèrent chez plusieurs orateurs l'ignorance ou la méconnaissance des conditions de notre marché national. M. Gustave Rouanet dénonçait ce fait que

1. La production du sucre exprimée en raffiné atteignait, pendant la campagne 1900-1901, le chiffre de 7 900 000 tonnes, en augmentation de 10,22 p. 100 sur la campagne précédente.

« le marché de Paris pour les sucres commande le marché français [1] ». C'était exact, mais incomplet : il aurait fallu ajouter que le marché de Londres commandait le marché de Paris; mais le fait ainsi complété aurait perdu sa valeur comme argument prouvant l'accaparement. Ce n'est pas à dire que des manœuvres frauduleuses tendant à l'accaparement, le réalisant même dans une certaine mesure, ne se fussent pas produites. L'article 419 du Code Pénal est là pour les réprimer et ces manœuvres ne doivent pas être confondues avec le monopole industriel durable d'un syndicat de producteurs. Ce monopole a existé chez nous; mais à partir du moment où la France était redevenue sérieusement exportatrice de sucre, l'action qu'il exerçait sur les prix avait disparu.

Par suite, il avait dû changer son attitude vis-à-vis des entreprises indépendantes de raffinerie. Au lieu de les écraser par une lutte à mort, il traitait déjà avec elles. Il n'était plus assez maître des prix pour les faire baisser rapidement, tuer la concurrence par le procédé de la plus « longue bourse », puis les relever à son profit quand il restait seul raffineur. Le syndicat n'avait pas été détruit par l'augmentation de notre exportation; il avait dû seulement se montrer moins intransigeant qu'autrefois.

Dès lors on pouvait prévoir que tout abaissement des barrières douanières ou de la taxe de consommation, toute réduction des éléments artificiels contribuerait à affaiblir et pourrait faire disparaître le syndicat des raffineurs. C'est précisément ce qui s'est passé à la suite de la Convention de Bruxelles,

1. *Journal Officiel* du 23 mars 1901, p. 877. Compte rendu de la séance du 22 mars. Discours de M. Gustave Rouanet.

signée le 5 mars 1902 et mise en vigueur le 1er septembre 1903 [1].

Cette Convention a mis fin, en effet, aux exagérations protectionnistes que la plupart des États producteurs avaient été amenés à adopter. Par son article 1er elle supprime les primes directes et indirectes à la production et à l'exportation des sucres. Par son article 4, les États contractants s'engagent à frapper d'un droit spécial à l'importation les sucres originaires de pays qui accorderaient de semblables primes. C'est, on le voit, la guerre déclarée aux primes et un premier élément d'inégalité artificielle disparaît ainsi. En outre, les États contractants limitent au maximum de 6 francs par 100 kg., la surtaxe des sucres raffinés, c'est-à-dire « l'écart entre le taux des droits ou taxes dont sont passibles les sucres étrangers et celui des droits ou taxes auxquels sont soumis les sucres nationaux [2] ». (Art. 3.) Par suite, les marchés du sucre, autrefois séparés par des cloisons étanches, se sont trouvés mis en communication et le résultat de cette situation nouvelle a été la disparition des cartells sucriers dans la plupart des États producteurs.

En France, il existe bien un syndicat des raffineurs de sucre, plus exactement une chambre syndicale ayant charge des intérêts généraux de la profession. Mais ce groupement est analogue au Syndicat des fabricants de sucre et aux nombreux organismes qui,

1. La Convention de Bruxelles fut signée par la France, l'Angleterre, l'Allemagne, l'Autriche-Hongrie, l'Italie, la Belgique, l'Espagne, les Pays-Bas, la Suède et la Norvège. Le Pérou, le Luxembourg, la Suisse et la Russie y ont adheré ultérieurement, cette dernière sous réserve.

2. Voir le texte de la Convention de Bruxelles dans l'Annuaire de 1912 publié par *Le Journal des Fabricants de Sucre*.

sous des appellations diverses, défendent les exploitants de houillères, les métallurgistes, les armateurs ou les textiles. Il n'a donc aucune action sur les prix de vente. Un fait marque bien la transformation produite dans son rôle par la Convention de Bruxelles, c'est la chute subite du prix de raffinage. Les raffineries de sucre ne travaillant pas à façon, ce prix ne peut se déduire que de l'écart entre le prix du sucre brut et celui du raffiné. Or, dans les années qui ont précédé la convention, cet écart était supérieur à 9 francs par 100 kg. Il a oscillé depuis lors autour de 5 francs par 100 kg.[1]. Ces chiffres sont significatifs.

En Allemagne, le cartell du sucre a été également détruit par la Convention de Bruxelles. En Autriche, les raffineurs virent aussi leur entente brisée en 1903, mais, par suite de circonstances particulières, ils sont parvenus à la rétablir au début de la campagne de 1906-1907 et à relever ainsi l'écart de raffinage tombé à un taux qui ne leur laissait plus une rémunération suffisante[2].

1. M. Georges Dureau donne les chiffres suivants dans *Le Journal des Fabricants de sucre*, du 12 octobre 1910 :

CAMPAGNES	ÉCART DE RAFFINAGE
1899-1900	9f,38
1900-1901	9 ,72
1901-1902	9 ,59
1902-1903 (année de la Convention)	4 ,44
1903-1904	5 ,16
1904-1905	5 ,64
1905-1906	5 ,81
1906-1907	5 ,36
1907-1908	5 ,43
1908-1909	5 ,05
1909-1910	5 ,14

2. Voir *Journal des Fabricants de sucre* du 28 décembre 1910 : La campagne 1909-1910 en Autriche-Hongrie.

On peut dire en résumé qu'en France, comme dans la plupart des pays producteurs de sucre, la Convention de Bruxelles, en assainissant les marchés du sucre, en les débarrassant des artifices qui les encombraient, a fait disparaître les causes qui avaient rendu possible autrefois leur domination par certains groupements de producteurs.

Il s'est produit dans une région déterminée de la France, pour un papier d'une fabrication toute spéciale, un phénomène curieux de concentration industrielle, tendant très directement au monopole. Les usines de papier de paille pour emballage de la Haute-Vienne et de la Charente se sont fusionnées en une seule société. Elles sont parvenues à un léger relèvement des prix et se sont affilié de nouvelles usines situées dans la Dordogne et la Corrèze. Ici, nous sortons tout à fait du type des ententes françaises ou allemandes. C'est un véritable trust à l'américaine que la *Société générale des Papeteries du Limousin* a voulu créer. Seule, la modestie de son capital de cinq millions et demi de francs la distingue de ses puissants modèles. Le caractère local de cette fabrication spéciale a favorisé certainement l'entreprise de monopolisation; mais elle est encore assez loin d'être complète[1].

Le syndicat français des raffineurs de pétrole paraît jouir, au contraire, d'une domination indiscutée sur notre marché. Le fait s'explique aisément, d'une part par la monopolisation internationale du pétrole brut, grâce à l'entente positive de la *Stan-*

1. La Société générale des Papeteries du Limousin a été étudiée par un observateur très compétent, M. Pierre du Maroussem. Voir *Les Ouvriers des Deux Mondes*, troisième série, fascicule supplémentaire A, 1900.

dard Oil Co. américaine avec les grands financiers européens qui détiennent les pétroles de Bakou et de la Galicie, d'autre part par des droits de douane qui s'opposent à l'introduction du pétrole raffiné en France. Il y a là une situation exceptionnelle : la combinaison de monopoles nationaux étrangers avec l'absence complète de terrains pétrolifères exploités sur notre territoire et, par surcroît, l'élément artificiel de la protection douanière.

La situation des glaceries est exceptionnelle, elle aussi. En France, la Compagnie de Saint-Gobain domine, et depuis longtemps, le marché des glaces. En Allemagne, les deux plus grandes glaceries de l'Empire, l'une à Stalberg, près d'Aix-la-Chapelle, l'autre à Waldhof, près de Mannheim, sont sa propriété. A plusieurs reprises, elle s'est liée par des syndicats internationaux aux glaceries anglaises, allemandes et belges. Plus souvent encore elle a profité ou elle a souffert, suivant les cas, des vicissitudes de ses voisines les glaceries belges qui travaillent presque exclusivement pour l'exportation, mais n'exportent que par l'intermédiaire de maisons anglaises ou américaines. La consommation annuelle des glaces s'élève à environ 3 millions de mètres seulement. C'est resté encore un article de luxe. Mais on fabrique 4 millions de mètres; avec les nouvelles usines qui s'établissent on en fabriquera bientôt plus de 4 millions et demi (4 600 000). Dans ces conditions, la consommation étant peu extensible, il est fatal que les petites affaires disparaissent et que les survivantes s'entendent pour ramener la fabrication à un chiffre normal. En résumé, la nature du produit ne permet pas un grand développement de l'industrie. D'autre part, cette industrie ne peut s'exercer qu'en

grand. Ajoutez à cela que les produits chimiques nécessaires aux glaceries, la soude en particulier, les font participer à toutes les complications de brevets d'invention, de secrets de fabrication des grandes usines chimiques; une telle industrie est trop exceptionnelle et de nature trop nécessairement secrète pour être utilement étudiée. Enfin, le fait de son extrême concentration en France, due à une grande supériorité de fabrication, éloigne trop la concurrence pour que l'on puisse parler ici de syndicat. En fait, il y a Saint-Gobain et ses satellites.

Quant aux monopoles ayant pour objet des substances chimiques, ils revêtent souvent un caractère international. La Compagnie du *Borax Consolidated*, par exemple, exerce son influence sur l'Europe entière. La fabrication de la soude à l'ammoniaque par le procédé Solvay constituait une telle menace pour les usines produisant la soude par le procédé Leblanc que ces dernières auraient peut-être complètement disparu, surtout en Angleterre [1], si le procédé Leblanc n'avait trouvé son salut dans l'exploitation de sous-produits et si une entente, réalisant un monopole, ne s'était établie entre tous les fabricants de soude. Il serait donc injuste de faire remonter la cause de ces monopoles à l'existence des tarifs douaniers. L'artifice ne paraît pas avoir de rôle dans leur création; mais la supériorité de fabrication résultant d'une découverte chimique est telle qu'elle s'impose absolument et constitue un monopole de fait au profit de l'usine qui exploite, tant que son

1. Voir, dans le Rapport spécial de *L'Exposition collective des Industries chimiques allemandes en 1900*, p. 6 et 7, les circonstances particulières à l'Allemagne qui permettaient plus facilement dans ce pays la survivance du procédé Leblanc.

procédé reste secret ou qu'un brevet lui en garantit la jouissance exclusive. Dans l'un comme dans l'autre cas, ces monopoles sont forcément temporaires, exceptionnels, et pratiquement impossibles à étudier.

Tout autre est l'allure des syndicats de producteurs qui se sont formés dans la métallurgie française. En premier lieu, aucun mystère n'entoure l'existence de plusieurs d'entre eux. Le Comptoir de Longwy, notamment, publie ses statuts et laisse discuter ses opérations au grand jour. Peu de maisons de commerce s'accommoderaient de cette politique. « Nous sommes une maison de verre », me disait un jour le directeur du Comptoir, et j'ai pu vérifier qu'il disait vrai. En second lieu, il ne s'agit plus d'une industrie exceptionnelle, comme celle de la glacerie, ou d'une industrie à marché faussé, comme celle du sucre, par des taxes abusives. La métallurgie a des centres nombreux et importants dans plusieurs provinces françaises et dans une foule de pays étrangers. Elle n'est aucunement une industrie de luxe à consommation limitée, mais au contraire une industrie fondamentale, susceptible d'applications sans nombre, par conséquent d'une consommation très extensible. Enfin, si elle est protégée par des tarifs douaniers d'ailleurs relativement modérés, elle n'a jamais connu ni les taxes fiscales intérieures, ni les primes de sortie de l'industrie sucrière. C'est en somme une branche fort importante du travail national, et elle se trouve placée dans les conditions ordinaires; elle constitue, par suite, un bon type d'observation.

Il se rencontre donc que les syndicats métallurgiques sont, à la fois, les moins secrets et les plus intéressants à étudier. Enfin une autre circonstance

les recommande à l'attention des hommes de science, c'est qu'ils ont des analogues en pays étranger et que, par suite, ils peuvent fournir l'occasion de comparaisons curieuses et fécondes en résultats. Nous savons à quel trust gigantesque la fabrication de l'acier et la métallurgie en général ont donné naissance aux États-Unis. Parmi les cartells allemands, ceux qui ont la métallurgie pour objet comptent parmi les plus considérables; fontes, poutrelles, acier demi-ouvré, machine et fil de fer, grosse tôle et tôle mince, traverses métalliques pour chemins de fer, locomotives, wagons, etc., ont donné lieu à de puissants syndicats. S'il existe, comme c'est vraisemblable, une cause originelle commune aux trusts américains, aux cartells allemands et aux ententes industrielles françaises, malgré les différences profondes qui les séparent, c'est par leur comparaison dans une même industrie qu'on parviendra le plus sûrement à les dégager.

En tête des syndicats de la métallurgie marche le *Comptoir métallurgique de Longwy*; c'est le plus ancien de tous [1]; il est resté très important, et son exemple ou son influence ont déterminé la formation de plusieurs autres comptoirs. Enfin, son action a été d'autant plus marquée qu'il avait pour objet un produit peu fini, destiné par conséquent à passer souvent par plusieurs mains avant d'atteindre sa forme définitive. Le Comptoir de Longwy est un comptoir de fontes brutes en effet. Les aciéries, les fonderies, les forges et les laminoirs, les tréfileries, l'ensemble

1. La forme particulière de Comptoir ou Bureau de vente avait été adoptée, quelques années auparavant, par une entente industrielle née à Nancy entre les producteurs de sel. C'est le *Comptoir des Salines de l'Est*.

des établissements métallurgiques qui transforment la fonte brute de mille manières, se trouvaient par conséquent avoir affaire à lui. On se rend compte qu'un résultat quelconque, atteignant un produit susceptible de tant d'élaborations nouvelles et parfois successives, à peu près inutilisable, d'ailleurs, dans sa forme présente, atteigne en même temps par répercussion toute la série des usines qu'il lui faudra traverser avant d'arriver au consommateur. Au contraire, une modification touchant un produit fini n'intéresse guère que le consommateur lui-même.

Telles sont les raisons qui nous ont déterminé à étudier avec quelques détails l'organisation, les causes et les effets du Comptoir métallurgique de Longwy.

II. — L'organisation du Comptoir de Longwy.

Le Comptoir métallurgique de Longwy est une société en nom collectif, au capital de 120 000 francs, formée entre 12 sociétés industrielles « pour l'achat aux associés et la revente en France, dans les colonies françaises et dans les pays soumis au protectorat de la France, de toutes les fontes brutes de leur fabrication produites dans les hauts fourneaux qu'ils possèdent actuellement dans le département de Meurthe-et-Moselle, ainsi que dans ceux qu'ils pourraient acquérir ou construire dans les départements de Meurthe-et-Moselle et de la Meuse [1] ».

Le Comptoir constitue, par conséquent, pour les 12 sociétés adhérentes, un organisme commercial

1. Art. 1 des Statuts.

commun, un vendeur unique. On soustrait à son action toute la fonte brute que les établissements, membres du Comptoir, ne fabriquent pas pour la vente, c'est-à-dire toute celle qu'ils dénaturent et transformeut eux-mêmes. Ils sont libres d'augmenter ou de diminuer à leur gré cette partie de leur fabrication. Et elle est très importante. En 1910, la production totale de la fonte en Meurthe-et-Moselle s'est élevée à 2 756 212 tonnes [1]. Pendant la même année, les expéditions du Comptoir métallurgique de Longwy ont été de 355 675 tonnes et l'exportation de fontes par le Comptoir d'Exportation s'est élevée à 81 407 tonnes seulement. Plus des cinq sixièmes des fontes de Meurthe-et-Moselle ont donc été dénaturées par les mêmes entreprises qui les avaient produites et n'ont pas été jetées sur le marché.

Ainsi les sociétés adhérentes conservent une entière liberté pour les produits de toute espèce dont la fonte brute est la matière première. C'est là un point qui mérite d'être mis en relief parce qu'il caractérise nettement le but du comptoir. Si le Comptoir voulait se livrer à des opérations d'accaparement, s'il voulait raréfier artificiellement la marchandise qu'il détient pour en faire hausser le prix, son action devrait s'étendre non seulement sur les fontes brutes, mais aussi sur leurs dérivés. Tout au moins, il ne permettrait pas à ses adhérents d'encombrer le marché de fontes moulées, de fers, d'aciers, parce que cet encombrement se répercute forcément sur le marché des fontes brutes. On n'imagine pas un accapareur de blés laissant ses complices produire et vendre

1. Rapport de la Commission de Direction du *Comité des Forges de France* à l'Assemblée générale du 18 mai 1911.

sans contrôle toutes les farines qu'ils voudraient; il est clair qu'il verrait là une de ces fissures — et celle-là ne serait pas malaisée à découvrir — par lesquelles s'échappent si souvent les marchandises renfermées et comprimées dans le cercle artificiel d'une combinaison d'accaparement.

Mais le Comptoir ne fait pas une manœuvre. C'est un commissionnaire vendant au mieux des intérêts de ses commettants; c'est un distributeur de commandes; ce n'est pas un spéculateur. La meilleure preuve c'est que son existence remonte à trente-cinq ans. Il s'est développé depuis, comme s'est développée l'industrie métallurgique dans l'Est de la France, et parallèlement à elle. Il a été reconstitué plusieurs fois, avec une ampleur toujours croissante, mais sans modification profonde. Il n'a donc en aucune manière le caractère passager d'un accaparement.

Les adhérents du Comptoir ne sont pas libres seulement de produire toute la fonte brute qu'ils désirent à condition de la dénaturer eux-mêmes; ils échappent aussi à tout contrôle de la part du Comptoir pour la fonte brute vendue par eux à l'exportation. Qu'une batterie de hauts fourneaux ait avantage à rester en activité, voire même à augmenter sa production, quand le marché français se refuse à l'absorber, elle peut passer à l'étranger tels contrats qu'elle voudra, inonder la Belgique ou l'Allemagne de fonte brute à des prix très inférieurs au cours. Il existe, il est vrai, un comptoir d'exportation, dont le siège est fixé dans l'immeuble du Comptoir métallurgique et fonctionne sous les ordres de son directeur-gérant et avec le même personnel, mais un sociétaire désireux de conserver son indépen-

dance ne peut pas être contraint par une décision prise par la majorité à faire partie de ce comptoir d'exportation. Les deux Comptoirs sont donc d'une manière bien caractérisée des organismes souples. Le Comptoir d'exportation peut, suivant la volonté de ses adhérents, se charger pour eux de la vente des fontes brutes à l'étranger, comme le Comptoir métallurgique se charge pour tous de la vente des fontes brutes en pays français; mais ils n'obligent aucun d'eux à suivre les décisions de la majorité en dehors de l'objet précis et limité pour lequel il y a eu entente. Il n'y a pas d'engrenage saisissant le maître de forges indépendant et l'entraînant peu à peu tout entier, mais des organismes à son service, auxquels il a confié un mandat déterminé, auxquels il pourra éventuellement avoir recours pour d'autres mandats également déterminés, mais sans que jamais il abdique entre leurs mains.

Il peut arriver aussi que le Comptoir métallurgique achète et vende d'autres fontes que celles produites par les associés [1]. C'est que le Comptoir est un commerçant et que, comme tout bon commerçant, il est obligé de satisfaire sa clientèle. Lorsque cette clientèle demande plus de fonte que les hauts fourneaux syndiqués ne peuvent en produire, le Comptoir s'ingénie à lui en procurer et, pour cela, il en achète où il peut, aux prix qu'il peut. En 1899, par exemple, il a dû faire venir de l'étranger une certaine quantité de fontes à 105 francs la tonne, pour compléter des livraisons faites à 63 francs la tonne, par suite des « marchés à échelles », dont nous expliquerons plus loin le fonctionnement. Cela n'est pas précisément le

1. Art. 1 des Statuts, § 3.

fait d'un accapareur; c'est un de ces sacrifices qu'une puissante maison de commerce peut avoir exceptionnellement avantage à consentir pour satisfaire et s'attacher sa clientèle.

Le Comptoir avait, en sa qualité de commerçant, un avantage sérieux et réel, bien qu'éloigné, à agir ainsi. Sa clentèle, c'est l'ensemble de la métallurgie française qui usine la fonte brute, spécialement les fonderies, forges, laminoirs d'importance secondaire. On sait, en effet, que les grands établissements comme le Creusot, les aciéries de Denain et Anzin, celles de Longwy, d'Homécourt, etc., possèdent leurs hauts fourneaux. Leur puissance les met à même d'échapper ainsi aux fournisseurs de matières premières, en particulier aux détenteurs de fontes brutes. Ce n'est pas à eux que le Comptoir de Longwy a affaire ordinairement, mais aux usines plus modestes qui, transformant la fonte brute en fonte moulée, en fer, en aciers plus ou moins ouvrés, ne possèdent pas de hauts fourneaux. Cette clientèle a souvent de la peine à supporter la concurrence de ses puissants rivaux; elle a besoin d'être soutenue dans les moments de crise, précisément parfois aux époques de grande activité, alors que l'abondance de la demande fait hausser le prix de la matière première. Si le Comptoir profitait dans ces moments-là de sa situation prépondérante pour exploiter cette clientèle, comme on l'en a accusé; si même il ne s'ingéniait pas à lui venir en aide, il risquerait de la voir disparaître promptement; elle serait absorbée par les colossales entreprises qui seules subsisteraient sur ses ruines. L'intérêt bien entendu du Comptoir, son intérêt de commerçant, l'oblige donc à soutenir sa clientèle, et il le fait.

Les transformations apportées depuis quelques années dans la technique de la métallurgie tendent, d'ailleurs, à restreindre cette clientèle. De plus en plus, l'intégration des hauts fourneaux avec les aciéries et les laminoirs affirme ses avantages. C'est que le haut fourneau moderne, pourvu des installations de récupération de gaz, est aujourd'hui un producteur de chaleur et de force motrice [1] en même temps qu'un producteur de fonte, à tel point que la fonte, produit principal industriel, peut être parfois considérée comme une sorte de sous-produit, commercialement parlant. Par suite, les hauts fourneaux se bornant à produire la fonte sont de plus en plus rares et donnent surtout des fontes de moulage. Les fonderies sont souvent des entreprises trop peu importantes pour comporter l'adjonctiou de hauts fourneaux. De plus, celles mêmes qui seraient en mesure de les établir peuvent rarement assurer l'emploi régulier de leur production. Les quantités de fonte mises en œuvre par les fonderies sont, en effet, très variables suivant le poids des diverses pièces de moulage qu'elles élaborent.

Aussi la clientèle du Comptoir de Longwy se trouve-t-elle presque exclusivement à l'heure actuelle parmi les affineurs élaborant le fer par le procédé du puddlage et parmi les fondeurs. Le Nord, les Ardennes, la Haute-Marne, et la région de la Loire

1. M. Fritz Thyssen, le célèbre métallurgiste allemand, calcule qu'un haut-fourneau pourvu d'appareils à récupération de gaz fournit 35 HP par jour et par tonne de fonte produite, déduction faite de la force employée par les machines soufflantes du haut-fourneau. Ainsi, un haut-fourneau de 200 tonnes de production journalière donne 7 000 HP par 24 heures. Voir *Revue Économique Internationale* de juin 1911. *État actuel de la métallurgie allemande*, par Fritz Thyssen, p. 453.

et du Centre travaillent encore le fer dans les fours à puddler. Les fonderies, nombreuses dans les Ardennes, le Nord, l'Aisne, la Haute-Marne, la Meuse, sont dispersées un peu partout sur le territoire de la France, et le Comptoir expédie des fontes de moulage dans le Cher, la Sarthe, la Haute-Saône, les Charentes, etc., etc.

Le Comptoir vend cependant des fontes à acier aux métallurgistes qui exploitent des fours à acier Martin sans posséder de hauts fourneaux. Mais ces fontes ne lui sont pas fournies, en général, par ceux de ses adhérents qui sont simplement producteurs de fontes. Ceux-ci, en effet, font surtout des fontes de moulage pour les fondeurs, des fontes d'affinage pour les fours à puddler, et négligent la fonte destinée aux aciéries qui nécessite dans le haut fourneau une allure différente. Pour la même raison, les hauts fourneaux lorrains travaillant pour les aciéries fournissent toujours de la fonte dite fonte Thomas[1]. Or, la loi du 13 juillet 1906 sur le repos hebdomadaire a imposé aux aciéries, aux laminoirs et autres usines de transformation une interruption de travail dont sont forcément exempts les hauts fourneaux à cause de leur caractère d'usines à feu continu. Ceux-ci donnent donc le dimanche des coulées de fonte que les aciéries et les laminoirs intégrés avec eux ne peuvent pas utiliser. C'est cette *fonte du dimanche* qu'ils vendent aux aciéries isolées par l'intermédiaire du Comptoir de Longwy.

Le tableau statistique suivant permet d'apprécier la proportion de chaque genre de fontes vendu par

1. C'est-à-dire fonte destinée à être envoyée au Convertisseur Bessemer pour y être transformée en acier par le procédé Thomas.

le Comptoir métallurgique et, par suite, l'importance des différents éléments de sa clientèle :

Expéditions totales du comptoir en 1910 :

Fontes de moulage	264 962	tonnes.
— d'affinage	63 885	—
— Thomas	26 828	—
	355 675	tonnes.

On le voit, la fonte de moulage constitue, à elle seule, les trois quarts des expéditions; la fonte d'affinage 18 p. 100 et la fonte Thomas 7 p. 100 seulement. C'est suivant ces proportions que se partage la clientèle du comptoir entre les fondeurs, les fours à puddler et les aciéries.

Il est facile de comprendre que le Comptoir ait intérêt à soutenir cette clientèle que les transformations de la technique tendent à lui arracher; il n'est organisé en réalité que pour cela. Le Comptoir est chargé de trouver et de conserver une clientèle aux hauts fourneaux. Bien différent des syndicats allemands qui, pour éviter la surproduction, fixent d'avance à chaque usine adhérente le tonnage de marchandises qu'elle devra livrer, le Comptoir laisse ses membres libres de fabriquer autant de fonte brute qu'il leur plaît; il divise simplement les commandes françaises qui lui arrivent entre chacun d'eux suivant l'importance reconnue de son établissement. Au lieu de leur fixer un tonnage, il leur fixe un *quantum*, une proportion, un cofficient. En d'autres termes, le Comptoir passe à ses adhérents tous les ordres qu'il reçoit; il vend exactement toute la fonte qu'il peut; il se renferme dans son rôle de vendeur; son seul caractère particulier est d'être le vendeur unique d'un certain nombre de hauts

fourneaux sur le marché français. Il fait pour eux la chasse à la clientèle et distribue entre eux le produit de sa chasse suivant l'importance des intérêts qu'ils lui ont confiés. C'est donc une erreur de dire, comme le font souvent les amis du Comptoir, qu'il a pour but de régulariser la production ou, comme le disent ses ennemis, qu'il a pour but de la réglementer arbitrairement. Il n'a pas d'action directe sur la production; la seule chose qu'il régularise c'est la *distribution des ordres de vente* entre ses adhérents. Au surplus, tout cela apparaîtra plus clairement encore quand nous étudierons les effets produits par le Comptoir depuis sa fondation.

Le caractère purement commercial du Comptoir, sa fonction de commissionnaire, sont mis en relief également par les ressources matérielles qui assurent sa marche. Ces ressources proviennent des remises allouées sur le montant de chaque facture, et dont le taux est fixé par le conseil à chaque semestre. Ce sont, à proprement parler, des droits de commission. Quant au capital social de 120 000 francs, il est souscrit par chacune des sociétés adhérentes par parts égales de 10 000 francs chacune.

Enfin il est utile de signaler de suite, pour prévenir une confusion trop fréquente et malheureusement autorisée par une similitude de noms, la différence profonde qui sépare en fait la création du *Comptoir* de Longwy et celle des *Bureaux de vente* des syndicats allemands. Le Comptoir de Longwy a été fondé *à l'état de comptoir* le 17 décembre 1876 par quatre maîtres de forges lorrains, M. Joseph Labbé, agissant pour la société de Gorcy et Mont-Saint-Martin, M. le baron Oscar d'Adelsward,

M. Théophile Ziane et M. Gustave Raty. Il n'avait été précédé d'aucun syndicat, d'aucune entente industrielle, d'aucun essai de réglementation de la production et des prix. A cette époque, d'ailleurs, ces sortes de contrats étaient à peu près inconnus[1]. Quatre maîtres de forges se réunissaient pour avoir un organe de vente commun; voilà tout, et depuis lors, le Comptoir de Longwy, avec un plus grand nombre d'adhérents, avec une plus grande importance par conséquent, est resté ce qu'il était au début. Il a grandi, mais il n'a pas évolué, il ne s'est pas transformé. Fondé comme comptoir de vente il y a trente-cinq ans, il est encore aujourd'hui un comptoir de vente.

Tout autre est la genèse des bureaux de vente allemands. Ils sont un moyen d'assurer la discipline du syndicat, un aboutissement de l'évolution commencée par des ententes. Jamais les industriels allemands n'ont éprouvé le besoin de constituer un bureau de vente pour avoir un bureau de vente; c'est, au contraire, une contrainte à laquelle ils se sont soumis pour empêcher les adhérents des ententes d'échapper à leurs engagements. Et ils ne sont parvenus que plus tard, par degrés, à cette conception. Tandis que le Comptoir de Longwy remonte à 1876 et que déjà en Lorraine, une institution analogue, le Comptoir des Salines de l'Est, avait été créée auparavant; en Allemagne, il faut arriver à 1885 pour trouver le premier essai de vente par un agent unique; il fut tenté par le syndicat westphalien des cokes, à la suite d'une série de

1. J'entends parler ici, bien entendu, des *ententes industrielles*, non des accaparements.

conventions plus ou moins heureuses pour limiter la production[1].

L'histoire du Comptoir de Longwy comparée à celle des bureaux de vente allemands nous conduit donc à cette conclusion, que le Comptoir de Longwy a son but en lui-même, tandis que les bureaux de vente allemands ne sont qu'un moyen détourné pour atteindre un autre but. Ils ont été établis pour empêcher la fraude entre syndiqués. Le contraste va d'ailleurs s'accentuer par l'examen des causes qui ont amené la création du comptoir.

III. — Les causes de la création du Comptoir de Longwy.

Le Comptoir métallurgique de Longwy a été fondé pour faire connaître un produit mal connu, et il a pu réussir parce que ce produit était uniforme dans la région. Toutes les causes qui ont présidé à son origine et favorisé son succès se ramènent à ces deux éléments principaux : 1° la nécessité d'organiser puissamment la vente des fontes lorraines peu réputées jadis; 2° la possibilité d'organiser en commun la vente des fontes de différentes usines, à cause de la qualité semblable de ces fontes.

Comment les minerais de la Lorraine étaient-ils moins recherchés autrefois? Pourquoi sont-ils devenus, il y a une quarantaine d'années, susceptibles de fournir des fontes de réelle valeur? Cela tient à une découverte bien connue en métallurgie, celle du pro-

1. Voir *Aperçu historique sur les syndicats de vente des combustibles dans le Bassin Westphalien*, par E. Gruner et E. Fuster, p. 17.

cédé basique Thomas pour la transformation de la fonte phosphoreuse en acier.

Avant la connaissance de ce procédé, la proportion de 0,5 à 0,8 de phosphore contenue dans les minerais de la Moselle se retrouvait dans tous leurs dérivés, fontes, fers, aciers; on ne parvenait pas à s'en débarrasser. A cette époque, c'était un proverbe parmi les fondeurs qu' « un seul kilogramme de fonte lorraine dans un wagon de fonte anglaise gâtait toute la fusion ». Et, en effet, ce seul kilogramme introduisait dans le métal produit l'élément « phosphore » qui nuisait beaucoup à sa qualité.

Le procédé basique Thomas a permis d'employer comme comburant dans le convertisseur et par suite d'éliminer de l'acier ce phosphore contenu dans la fonte. Avec de la fonte phosphoreuse on a pu obtenir de l'acier non phosphoreux. Dès lors, la fonte lorraine devenait propre à la fabrication de l'acier.

D'autre part, le bon marché de l'acier obtenu par le convertisseur amenait ce résultat que l'acier se substituait peu à peu au fer, dans les rails de chemins de fer, dans les fers employés pour la construction, etc. L'infériorité de la fonte lorraine pour la fabrication du fer avait donc beaucoup moins d'importance. En 1878, la production du fer était en France plus du double de celle de l'acier (813 000 tonnes de fer contre 340 000 tonnes d'acier). En 1888, l'acier rattrape le fer (634 000 tonnes de fer contre 592 000 tonnes d'acier). En 1899, la proportion se trouve renversée en faveur de l'acier, dont le poids atteint presque le triple de celui du fer (556 000 tonnes de fer contre 1 529 000 tonnes d'acier)[1]. Cette victoire

1. Voir G. Villain, *le Fer, la Houille et la Métallurgie*, p. 45. Depuis 1904, conformément au système adopté dans la plupart

de l'acier est, on le comprend, tout à l'avantage de la fonte lorraine.

Mais étant donnés les préjugés régnant contre les fontes lorraines ou, plus exactement, étant donnée la nouveauté de la découverte qui permettait leur utilisation, les maîtres de forges isolés les uns des autres, et même se nuisant les uns aux autres, auraient eu beaucoup de peine, au début, à faire accepter les produits de leurs hauts fourneaux. Il fallait vaincre la résistance des vieilles habitudes, créer des débouchés nouveaux, consentir parfois d'assez lourds sacrifices pour enlever une première commande. Il fallait un organisme commercial puissant. La création du Comptoir métallurgique de Longwy répondit à ce besoin.

Quatre établissements se réunirent d'abord en 1876 pour vendre leurs fontes en commun. Ils ne constituaient pas à eux quatre les 90 p. 100 de la production totale des fontes lorraines, loin de là; ils auraient donc été tout à fait incapables d'exercer une domination sur le marché; mais ce n'était pas leur but. Ils voulaient simplement faire connaître leurs produits, triompher de la réputation fâcheuse qui avait éloigné jusqu'alors la clientèle, et ils s'associaient pour obtenir ce résultat. Plus tard, d'autres maîtres de forges, ayant constaté que l'exemple était bon à suivre, se joignirent à eux; l'institution grandit par leur adjonction et se développa, mais sans que son but primitif, tout commercial, fût essentiellement modifié. Le Comptoir d'aujourd'hui est la même

des autres statistiques, le Ministère des Travaux publics a renoncé à la distinction devenue purement arbitraire entre le fer et l'acier pour adopter le classement par métal soudé et par métal fondu. C'est la consécration de la victoire de l'acier.

société que celle de 1876, renouvelée un certain nombre de fois avec un chiffre d'adhérents toujours plus grand. Il s'agit toujours d'organiser la vente en commun des fontes lorraines, non de les monopoliser. Des usines viennent au Comptoir ; d'autres le quittent ; ni ces adhésions nouvelles ni ces défections n'entravent sa marche, parce que celle-ci n'est pas liée, comme celle des syndicats allemands, à l'imposition d'une contrainte générale.

Voilà donc le but bien précis et bien clair du Comptoir de Longwy : vendre la fonte de plusieurs hauts fourneaux qui s'engagent à le prendre comme seul intermédiaire commercial. Si le but a été atteint, c'est que les fontes provenant de ces hauts fourneaux lorrains étaient sensiblement les mêmes. Tous les minerais de Meurthe-et-Moselle se ressemblent en effet : légèrement phosphoreux, peu riches en fer, ne rendant guère plus de 29 à 32 p. 100 au haut fourneau. Et les variétés de fontes produites sont comparables entre elles. L'article 38 des statuts détermine les quatorze sortes différentes mises en vente par le Comptoir, ainsi que l'écart de prix qui existe statutairement entre chacune d'elles. Le prix de la fonte « blanche » étant choisi comme prix de base, on sait, par exemple, que la fonte « truitée blanche » recevra une majoration de 0 fr. 50 par tonne, les « bocages » une majoration de 1 fr. 50 par tonne, les diverses « fontes de moulage » une majoration variant, suivant leur numéro, de 4 à 10 francs par tonne, la fonte Thomas ordinaire, une majoration de 8 francs par tonne, la fonte Thomas O. M. une majoration de 4 francs par tonne seulement.

Ainsi, soit d'une manière permanente, soit avec un écart variable, les diverses sortes de fontes vendues

par le Comptoir sont classées entre elles au point de vue de leur prix, et chaque tonne de chaque sorte est supposée de qualité égale à n'importe quelle autre tonne de la même sorte, quelle que soit sa provenance. Il ne s'agit pas là, d'ailleurs, d'une fiction statutaire, car la clientèle est réellement indifférente à la provenance des fontes que lui livre le Comptoir. Elle passe un ordre pour 500 tonnes de fonte de moulage n° 3 de qualité marchande, par exemple, sans s'inquiéter ordinairement de l'usine qui l'exécutera.

Et c'est précisément parce que la clientèle est aussi bien servie par l'une ou l'autre des usines adhérentes, que celles-ci ont pu organiser la vente en commun de leurs fontes ordinaires.

Lorsqu'elles produisent des fontes spéciales, le Comptoir reste leur agent de vente pour ces fontes, mais à leur compte individuel, non au compte général de tous les associés. La vente de ces fontes est une opération à part, une opération accessoire, qui ne peut causer à la société ni pertes, ni bénéfices. La société n'existerait pas, par suite, pour ces marchandises un peu exceptionnelles. Elle cesse même d'exister en ce qui les concerne, le Comptoir devenant, dans ce cas, l'agent de vente d'une seule usine, au lieu d'être l'agent général de plusieurs usines associées[1].

1. Art. 35 des Statuts : « Ne seront pas *comprises dans le quantum de production* attribué à chaque usine les fontes désignées à l'article 24, telles que mitrailles, etc., ni les fontes de moulage très résistantes, les spiegel ferromanganèse, etc., ayant une valeur très supérieure aux prix des fontes ordinaires. »

« Ces fontes seront néanmoins vendues par le Comptoir pour le compte du producteur et conformément à ses instructions. Elles ne seront facturées au Comptoir qu'au fur et à mesure des

Vendre des fontes de qualités comparables et de consommation courante. telle est, d'après les statuts et aussi d'après l'origine historique du Comptoir, l'entreprise à laquelle il se livre. Mais les progrès accomplis par la métallurgie lorraine depuis quarante ans, d'une part, l'adhésion de la plupart des hauts fourneaux de la région travaillant pour la vente, d'autre part, ont donné une telle importance au Comptoir métallurgique de Longwy; elles lui ont attiré tant de jalousies et de critiques qu'il est nécessaire d'examiner les reproches dont il a été l'objet. Au surplus, ce sera le meilleur moyen de connaître dans le détail les résultats de l'institution. A s'en tenir à son organisation initiale et aux causes de sa création, on risquerait de juger le Comptoir dans la modestie de ses premières années. Son rôle a grandi depuis lors; il faut donc l'observer tel qu'il fonctionne aujourd'hui; il faut surtout se rendre compte s'il est demeuré fidèle à son origine, s'il est resté un comptoir de vente, ou s'il est devenu un instrument de monopole. Pour cela, nous examinerons successivement quelle a été l'action du Comptoir sur la production métallurgique et sur les prix de vente; c'est-à-dire comment le Comptoir a traité ses clients, s'il les a servis ou exploités. Nous rechercherons ensuite quel a été son rôle vis-à-vis des hauts fourneaux de la Moselle, c'est-à-dire comment il a traité ses adhérents, s'il les a aidés ou opprimés. Enfin, nous aurons à nous demander si l'entreprise qu'il poursuit est solidement établie sur les conditions actuelles de

livraisons à la clientèle. Elles supportent leur part de frais généraux ainsi que le prélèvement prévu à l'article 40 (fonds de réserve pour pertes provenant de mauvaises créances), *mais ne participeront ni dans les pertes, ni dans les bénéfices du Comptoir.* »

l'industrie, ou bien si sa base a quelque chose d'artificiel et de précaire.

IV. — Le Comptoir de Longwy et sa clientèle.

La clientèle est ombrageuse de sa nature. Chaque fois qu'un produit demandé par elle ne peut pas lui être livré en quantité suffisante et que, par suite, son prix tend à monter, elle est portée à croire que ce produit est artificiellement raréfié sur le marché, qu'une volonté toute-puissante retient l'offre, bref, qu'elle est victime d'une manœuvre d'accaparement.

Lorsque, sur un marché donné, elle se trouve en face d'un vendeur unique ou à peu près unique, ses soupçons se confirment et elle crie à l'oppression, sans se demander à qui remonte la responsabilité de la situation qu'elle constate.

Et c'est naturellement aux périodes de grande activité, alors que la demande se multiplie au point de dépasser l'offre, que les apparences d'exploitation, d'accaparement, sont les plus fortes, de manière que, par un contraste bizarre, les plaintes sont d'autant plus vives que la prospérité est plus grande.

Ainsi, au cours des années 1899 et 1900, les usiniers français qui dénaturent la fonte brute n'obtenaient pas toujours des hauts fourneaux toutes les quantités qu'ils demandaient. Le Comptoir de Longwy se trouvait, d'autre part, à ce moment-là, à peu près le seul vendeur de fontes brutes. Et quelques usiniers — non parmi les mieux renseignés ni les plus avisés — en conclurent que le Comptoir restreignait la production des fontes brutes.

Ces usiniers n'oubliaient qu'une chose, c'est que

le Comptoir de Longwy était à peu près seul à vendre des fontes à ce moment-là, non pas parce qu'il avait acheté préalablement la production des hauts fourneaux indépendants de lui, mais parce que ceux-ci refusaient de la vendre, de la mettre en circulation. En réalité, il était le seul producteur qui consentît à vendre de la fonte brute, ce dont il aurait fallu plutôt lui être reconnaissant, si ce sentiment trouvait sa place dans les transactions commerciales. Voici en effet ce qui se passait en 1899.

La production totale de la fonte en France, cette année-là, avait été de 2 567 000 tonnes, soit 1 565 000 tonnes pour le département de Meurthe-et-Moselle et 1 002 000 tonnes pour le reste de la France. Ce million de tonnes de fonte brute, produit en dehors de la Meurthe-et-Moselle, avait été presque entièrement transformé soit en acier, soit en fer par les établissements mêmes qui l'avaient produit; il n'avait donc été l'objet d'aucun marché à l'état de fonte brute. Sur le million et demi de tonnes de fonte lorraine, plus des deux tiers avaient été transformés également en acier, en fer ou en fonte moulée, par leurs producteurs, adhérents ou non au Comptoir. Enfin le Comptoir avait livré au marché français 454 000 tonnes.

M. Georges Villain, dont je résume ici les très exactes affirmations[1], les fait suivre de cette conclusion : « On voit ainsi que le Comptoir de Longwy exerce bien une action prépondérante sur la masse de fonte susceptible d'être livrée à la consommation française ». Le jugement serait irréfutable si le Comptoir était toujours seul à fournir de la fonte

1. *Le Fer, la Houille et la Métallurgie*, p. 84 et 85.

brute au marché français, mais en fait cette situation était propre à l'année 1899, année de grande activité métallurgique, comme on le sait; elle n'existait pas avant la période de prospérité, elle a disparu depuis, elle est exceptionnelle. « Nous n'avons été pratiquement les seuls vendeurs de fonte brute en France, me disait malicieusement le directeur du Comptoir, que lorsque personnne autre que nous n'a voulu en vendre ». Chaque aciérie, chaque forge, chaque laminoir, travaillant à force, tous ceux de ces établissements qui se trouvaient liés à des hauts fourneaux absorbaient toute leur production de fonte brute. Bientôt après, au contraire, les hauts fourneaux des Landes, de la Loire, de la Méditerranée, de la Haute-Marne, faisaient concurrence à ceux de la Moselle. Au mois de mai 1901, le Comptoir recevait fréquemment des lettres de ses clients lui faisant part des offres avantageuses de fonte brute qui leur étaient faites par des producteurs français et nous verrons tout à l'heure que le Comptoir modifiait ses marchés en conséquence. Si vraiment il avait exercé une « action prépondérante sur la masse de fonte livrée à la consommation française », on peut bien penser qu'il aurait écarté les fontes importunes qui l'obligeaient à revenir sur des contrats en cours d'exécution. Mais quelle action pouvait-il bien avoir, prépondérante ou non, sur les nombreux hauts fourneaux français qui n'étaient pas ses adhérents? Comment pouvait-il agir sur les sociétés qui les dirigent pour engager celles-ci à transformer elles-mêmes leurs fontes brutes, au lieu de les jeter sur le marché? La vérité est que ces sociétés s'inspirent toujours de la situation industrielle, travaillent suivant les commandes qu'elles reçoivent ou suivant les besoins

qu'elles prévoient. En 1899, en 1900, elles ne pouvaient pas fournir à la demande assez d'acier, de fer; elles usinaient leurs fontes. Plus tard elles craignaient la surproduction, elles vendaient leurs fontes et faisaient ainsi concurrence au Comptoir. Celui-ci ne saurait en être rendu responsable.

Et il ne l'était pas davantage lorsque seul ou à peu près seul, il livrait des fontes brutes aux métallurgistes français. Pas plus alors que maintenant il ne cherchait à amener une raréfaction de la marchandise. Les chiffres de ses livraisons sont d'ailleurs là pour le prouver. En 1899, le Comptoir a livré à sa clientèle 454 000 tonnes de fonte, alors qu'en 1898 il en avait livré seulement 396 000 tonnes et 391 000 en 1897. La rareté très réelle de la fonte sur le marché ne provenait donc pas de son fait. Elle était due à un ensemble de circonstances parfaitement connues, d'abord à l'absence d'offres de la part des hauts fourneaux liés à des établissements de transformation, ensuite à la difficulté générale de se procurer des cokes, difficulté qui empêchait de forcer autant qu'on l'aurait voulu la production des hauts fourneaux.

Au surplus, à supposer que le Comptoir de Longwy eût été à même de restreindre la production, il n'y aurait pas eu avantage en raison des contrats à long terme qui le liaient à sa clientèle. Les accapareurs ne cherchent à agir sur la production que pour amener une hausse de prix; or le Comptoir était engagé par des « marchés à échelles » d'après lesquels le prix de la fonte brute se trouvait réglé mécaniquement par le prix du coke; par suite, des manœuvres tendant à raréfier la fonte sur le marché n'auraient pu avoir un effet que si le Comptoir avait

rompu ses engagements, et il est de notoriété publique qu'il les a tenus. Il a vendu, pour y rester fidèle, au prix moyen de 62 à 63 francs, des fontes cotées environ 100 francs à l'étranger.

D'où vient donc le reproche, adressé parfois au Comptoir, de fixer les prix souverainement et sans contrôle? Il est aussi peu fondé que le reproche de restreindre la production et il a été formulé par quelques clients mécontents des résultats de leurs entreprises et disposés à rejeter sur les « marchés à échelle », librement consentis par eux avec le Comptoir, la responsabilité de leur insuccès.

Depuis quelques années, au surplus, le Comptoir a renoncé aux marchés à échelle qui lui avaient occasionné beaucoup de difficultés et qui n'avaient pas réussi à satisfaire la clientèle. Il est utile cependant d'en expliquer ici le fonctionnement pour montrer dans quel esprit le Comptoir y avait eu recours.

Le marché à échelle consiste dans la fixation conventionnelle d'un prix de base et d'un coefficient d'augmentation ou de diminution du prix de la fonte suivant la variation du prix du coke. Le Comptoir convient, par exemple, avec sa clientèle de lui vendre la fonte 51 fr. 50 la tonne quand le coke vaut 21 francs. C'est le prix de base; puis il convient également de fixer à 1 fr. 25 par tonne l'augmentation ou la diminution du prix de la fonte, chaque fois que la tonne de coke augmentera ou diminuera d'un franc. C'est le coefficient. Il se justifie par ce détail technique qu'il faut généralement mettre au haut fourneau une tonne un quart de coke pour obtenir une tonne de fonte.

On aperçoit facilement l'avantage théorique de cette combinaison. Grâce à elle, les contrats peuvent

être passés pour de longues périodes, trois ans, cinq ans parfois, et le client du Comptoir se trouve assuré d'une certaine fixité relative dans ses prix d'achat. Il est à l'abri des surprises brusques.

Toutefois, il pourrait y avoir un inconvénient pour les acheteurs de fontes brutes, ce serait que le producteur, n'ayant plus intérêt à acheter ses cokes cher ou bon marché, se défendît mollement contre ses vendeurs de cokes, sauf à majorer le prix de sa fonte. Les contrats de travail avec « échelle mobile » passés entre patrons et ouvriers, dans certaines mines du Pays de Galles, par exemple, ont souvent été attaqués par les Trade-Unions anglaises pour cette raison : « Vous acceptez trop facilement la baisse du charbon, dit-on aux patrons, sachant qu'elle comporte pour vous une économie de main d'œuvre ».

La situation n'est pas la même pour les hauts fourneaux adhérents au Comptoir. En effet, les propriétaires de ces hauts fournaux ne vendent pas, nous le savons, toute leur fonte brute; ils en dénaturent eux-mêmes plus des cinq sixièmes, et ils ont intérêt à ce que cette partie leur revienne le moins cher possible. Si, comme vendeurs de fonte, ils pouvaient se laisser aller à payer les cokes au-dessus du cours, sous prétexte qu'ils n'y perdraient pas, comme dénatureurs de fontes ils y perdraient certainement. D'un autre côté le prix de la fonte varie suivant le prix moyen du coke dans la région de la Moselle, et non suivant le prix réel payé par un haut fourneau déterminé. Chacun d'eux a donc individuellement le plus sérieux avantage à payer son coke au plus bas prix. Le bénéfice ou la perte résultant de l'opération peut très bien tenir à ce seul élément; en tout cas, il n'est jamais négligeable.

Malgré ces raisons péremptoires, on a porté contre le Comptoir une accusation d'apparence très forte parce qu'elle est fondée sur un raisonnement mathématique. « Le Comptoir a intérêt à la hausse des cokes, a-t-on dit, car la rémunération de son travail augmente mathématiquement. Lorsque le Comptoir dit : Je vous vends la fonte 51 fr. 50 quand le coke vaut 21 francs, cela signifie que le fabricant reçoit, en plus du prix du coke, une somme de 30 fr. 50 qui représente ses dépenses de fabrication et son bénéfice, c'est-à-dire sa rémunération. Or il est facile de voir que le coke étant à 22 fr. 725, la fonte sera facturée 53 fr. 656, ce qui fait ressortir une rémunération de 30 fr. 931 ; et que si le coke monte à 29 fr. 75 la fonte sera vendue 62 fr. 437, portant à 32 fr. 687 la rémunération du fabricant[1]. »

Ce raisonnement mathématique est parfaitement inexact. Quand le coke vaut 21 francs, le fabricant ne reçoit pas 30 fr. 50 en plus du prix du coke, puisque pour produire une tonne de fonte il a employé non une tonne, mais une tonne et 1/4 de coke, soit 26 fr. 25 de coke. Sa rémunération est donc de 25 fr. 25. Et elle demeure *exactement la même*, quel que soit le prix du coke. Si celui-ci valait 40 francs la tonne, on en mettrait pour 50 francs dans le haut fourneau, par tonne de fonte à produire. Et cette fonte vaudrait 75 fr. 25. Or 75 fr. 25 — 50 francs = 25 fr. 25.

Le plus curieux, c'est que même si le raisonnement mathématique était exact, la conclusion à laquelle il aboutit serait fausse quand même, parce qu'il ne correspond pas à la réalité des faits. Le coke

1. Voir Georges Villain, *op. cit.*, p. 102.

vendu 21 francs est toujours meilleur en effet que le coke vendu 40 francs. Autrement dit, plus le coke est cher et plus il est mauvais. C'est une vérité d'expérience, bien connue des infortunés métallurgistes dont quelques-uns se sont trouvés réduits, au début de 1900, à employer des cokes de cornues à gaz achetés par eux à des prix de famine. Il en résulte que ce n'est plus une tonne 1/4, mais une tonne 2/5 ou même une tonne 1/2 de coke qu'il leur faut parfois pour produire une tonne de fonte. Dans ce cas, leur rémunération diminue. Au contraire, elle peut augmenter lorsque les cokes étant très offerts, les métallurgistes peuvent se montrer difficiles sur la qualité. Il peut arriver alors qu'une tonne de coke choisi suffise à l'élaboration d'une tonne de fonte.

Ainsi, si on prend pour base le rapport ordinaire d'une tonne 1/4 de coke à une tonne de fonte, la rémunération du fabricant reste fixe quel que soit le prix du coke. Et si, au lieu de raisonner sur une moyenne générale, on examine chaque opération en particulier, on constate qu'elle est d'autant plus avantageuse au propriétaire du haut fourneau que le prix du coke est moins élevé. Il n'y a donc aucun doute à avoir, les producteurs de fonte brute du Comptoir de Lonwy ont intérêt à la baisse du coke, même si on les considère comme de simples marchands. Nous savons, d'autre part, qu'ils sont aussi consommateurs de fonte, ce qui ne laisse aucune prise au reproche allégué contre eux.

Les marchés à échelle pratiqués par le Comptoir ne constituaient donc pas une habile combinaison pour opprimer le client. C'étaient des contrats librement consentis, avec un prix de base variable suivant les conditions générales de l'industrie métallurgique,

conditions réglées par des faits de concurrence internationale, auxquels ni le Comptoir ni ses clients ne pouvaient rien changer.

De plus, quand, au cours de ces marchés à long terme, certains faits imprévus venaient à se produire, et renversaient l'équilibre normal d'après lequel la convention avait été signée, si celle-ci devenait une source de pertes sérieuses pour la clientèle, le Comptoir en suspendait l'exécution. C'est ce qui eut lieu notamment au printemps de 1901. A ce moment, le prix du coke étant resté élevé, tandis que les fers, les aciers et les fontes moulées subissaient une baisse, les fours à puddler, les aciéries, les fonderies n'auraient plus trouvé une marge suffisante de bénéfices si la fonte brute leur avait été facturée d'après le prix de base et le coefficient de leurs marchés à échelle. C'est alors que le Comptoir passa avec ses clients des « marchés intercalaires » suspendant pour une période déterminée l'effet des marchés à échelle, et réglant conventionnellement les prix sur d'autres données. Ainsi, le Comptoir qui avait exécuté ses engagements pendant la période de grande activité métallurgique, qui avait fourni à sa clientèle des fontes au-dessous du cours, n'exigeait pas d'elle, ce qui était son droit strict, l'exécution de ces mêmes engagements alors qu'ils étaient trop désavantageux pour elle. Était-ce du désintéressement? Non, mais de l'intérêt bien entendu, le souci éclairé de conserver avant tout une clientèle prospère. Il y avait là une conception commerciale très juste, et le Comptoir, nous l'avons dit, est un commerçant.

Les syndicats allemands, qui sont des ligues de défense mutuelle formées entre producteurs d'une même marchandise, perdent de vue cet intérêt éloigné

et plus large pour s'attacher à des intérêts plus immédiats et plus étroits. Ils sont animés d'un esprit corporatif en quelque sorte, et dominés par la préoccupation de s'assurer coûte que coûte une production peu variable et des prix avantageux. Pour atteindre ce résultat, ils fixent à leurs adhérents non pas une proportion donnée dans l'exécution des ordres reçus par le syndicat, mais un tonnage déterminé qu'ils s'engagent à écouler. J'ai déjà signalé cette différence capitale. Elle amène ce résultat qu'au lieu de consentir à sa clientèle des marchés intercalaires pendant la crise de 1901, comme le Comptoir de Longwy, le syndicat des fontes de Dusseldorf (*Roheisen Syndikat*) obligeait la sienne à accepter les mêmes quantités de fontes et au même prix qu'au moment de la grande prospérité. L'enquête allemande sur les cartells a fait état de ces exigences du syndicat de Dusseldorf. Au mois de mai 1901, le Bureau de vente du syndicat expédiait d'office mensuellement à ses clients les fontes pour lesquelles ils s'étaient engagés; certains d'entre eux les laissaient en gare où elles étaient saisies et vendues aux enchères, parfois à 40 p. 100 de perte. J'ai eu l'occasion d'interroger à cette époque un industriel possédant des forges et aciéries à la fois en Lorraine allemande et en Lorraine française. Il se trouvait ainsi avoir affaire, d'une part, au syndicat allemand des fontes, d'autre part, au Comptoir de Longwy. « Le premier, me dit-il, m'encombre obligatoirement d'une matière première chère que je vends bon marché après l'avoir transformée ; le second me consent un marché intercalaire qui met le prix de cette matière première en rapport avec le prix des fers et des aciers. » Le contraste est bien accusé ; il caractérise nettement la vraie nature du Comptoir de

Longwy qui est commerciale et son rôle qui est bienfaisant.

Des critiques très vives ont été adressées jadis au Comptoir sur un point spécial. Il s'agit de l'initiative prise par lui pour la suppression de l'escompte et la diminution des délais de paiement. « C'est une charge considérable pour ceux qui n'ont pas de grands capitaux disponibles et qui sont amenés à restreindre leurs achats, dit M. Georges Villain [1]; pour les établissements importants, c'est un accroissement notable dans le chiffre des capitaux engagés. » Et M. Villain cite le témoignage d'un directeur d'usine qui estime à 700 000 francs l'immobilisation supplémentaire de son fonds de roulement résultant de cette mesure.

En réalité, la réduction des délais de paiement et la suppression de l'escompte n'ont aucunement l'allure tyrannique qu'on leur prête. Ils constituent une discipline avantageuse à tous les établissements solvables, particulièrement aux établissements modestes. En même temps, ils garantissent le Comptoir contre les pertes provenant des clients peu solvables. C'est sans doute cette dernière considération qui a poussé le Comptoir à les adopter, mais il n'en résulte pas nécessairement que la clientèle normale, celle qui paie, ait à en souffrir. Voici d'ailleurs comment les choses se passent en pratique : « Quand on facture net à trente jours, disait le Directeur du Comptoir initiateur et propagateur de cette réforme, cela permet de suspendre au bout de trente jours les fournitures faites au client suspect qui ne paie pas, et cela sans lui donner aucune raison. Au contraire, quand

1. *Op. cit.*, p. 194.

il se trouve en face d'un bon client, le Comptoir est toujours disposé à lui accorder *par faveur* un crédit plus prolongé; la raison en est simple : l'intérêt commercial étant officiellement à 6 p. 100 et pratiquement à 5 p. 100, le Comptoir est enchanté de prêter à ce taux, à des personnes sûres, l'argent qu'il obtient de la Banque de France à 3 p. 100. Donc les clients solvables sont toujours certains de trouver crédit auprès du Comptoir, malgré la règle générale officielle du paiement à trente jours. Leur situation n'a pas été rendue plus mauvaise, à ce point de vue, par la suppression de l'escompte et la réduction du délai de paiement. »

« Elle a même été améliorée au point de vue du taux d'intérêt de l'argent. L'industriel auquel on consentait 2 p. 100 d'escompte pour régler à trente jours, au lieu de quatre-vingt-dix jours net, recevait de son argent une énorme rémunération, une rémunération de 12 p. 100 [1]. Une grosse affaire, disposant de larges capitaux, peut très bien trouver là un élément suffisant pour se faire des bénéfices, pour donner lieu à des dividendes, en sacrifiant tout profit proprement industriel. Mais alors quelle écrasante infériorité pour son concurrent moins puissant ou moins bien pourvu de capitaux! Entre le grand usinier qui se procure ainsi ses fontes brutes avec 2 p. 100 d'escompte et le modeste usinier qui paie à quatre-vingt-dix jours net, la différence peut être suffisante pour que, travaillant avec la même perfection et les mêmes procédés, vendant au même prix, l'un sombre pendant que l'autre

1. Un escompte de 2 p. 100 pour payer à trente jours au lieu de quatre-vingt-dix jours, soit soixante jours plus tôt, représente 1 p. 100 par mois, c'est-à-dire 12 p. 100 par an. L'escompte 3 p. 100 dans les mêmes conditions donne du 18 p. 100.

s'élève. Cette différence est très diminuée au contraire, avec le système que nous pratiquons, puisque l'infériorité résultant pour un de nos clients du fait de ne pas nous payer à trente jours ressort pour lui, vis-à-vis de ses concurrents, à 5 p. 100 l'an, au lieu de 12 p. 100. La suppression de l'escompte, c'est le salut des petits. »

Nous voilà bien loin de l'affirmation d'après laquelle la suppression de l'escompte aurait nui à tous les clients du Comptoir, spécialement aux plus modestes. C'est précisément le contraire qui a lieu. Elle a pu nuire à quelques personnes, cependant, parce qu'elle empêche certaines affaires de se monter à la légère, sans capitaux suffisants, sans surface. Il y avait, cela est vrai, un encouragement à l'activité métallurgique dans le fait d'avancer de la fonte pendant trois mois de suite à des clients quelconques, sans pouvoir avant cette époque exciper du non-paiement pour arrêter les livraisons; mais cet encouragement général et aveugle provoquait des liquidations, jetait inopinément sur le marché des produits avilis et faussait le jeu normal de la concurrence. Il ne faut donc pas parler d'oppression de la clientèle. Le Comptoir n'opprime pas sa clientèle, il ne l'exploite pas, il la sert et cela, je le répète, non par philanthropie, mais parce que c'est là sa fonction, c'est là son intérêt de commerçant.

Enfin, je ne puis pas quitter ce sujet des rapports du Comptoir avec sa clientèle sans donner quelques indications sommaires sur les variations du prix de la fonte brute, depuis l'entrée en scène des hauts fourneaux de la Moselle et par conséquent du Comptoir. Tout le monde sait que le peu de distance des centres d'extraction du minerai et la facilité de se procurer

du combustible ont permis aux hauts fourneaux lorrains de faire une concurrence victorieuse aux usines du centre de la France; cette concurrence s'est affirmée naturellement par une baisse du produit. Dans le même ouvrage où il accuse le comptoir de Longwy de peser sur les prix, M. Georges Villain écrit ceci : « Les établissements sidérurgiques de Meurthe-et-Moselle ont fait descendre la fonte brute d'affinage, dont la valeur moyenne était de 103 francs la tonne en 1875, à 87 francs en 1880, à 58 francs en 1885 et à 51 francs en 1886 [1]. » Ainsi l'effet constaté de l'organisation du Comptoir de 1876, époque de sa fondation, à 1886 est une baisse de plus de 50 p. 100 sur les fontes brutes. Est-ce à dire que le Comptoir avait été créé pour faire baisser les prix? Assurément non. Le Comptoir s'était établi pour organiser la vente des fontes lorraines encore peu connues et dépréciées. Il a réussi à les faire connaître et estimer en vendant meilleur marché que ses concurrents. Il le pouvait puisque le prix de revient était moindre que dans les autres hauts fourneaux français; il est arrivé ainsi à donner aux fontes lorraines des débouchés considérables et à stimuler l'activité métallurgique de la région de la Moselle. C'était là son but. Mais en même temps, fatalement, il provoquait une baisse des prix.

Depuis 1886, une fois la fonte amenée au cours très inférieur de 51 francs, une fois les concurrents trop faibles évincés, une fois la clientèle du Comptoir constituée, celui-ci a-t-il provoqué un relèvement? Non, parce que, ainsi que nous l'avons montré, la concurrence subsiste. D'ailleurs, les marchés à

1. *Op. cit.*, p. 267.

échelle empêchent les prix de monter arbitrairement, puisqu'ils ne peuvent augmenter qu'en raison d'une augmentation correspondante du coke, et quand le prix du coke se hausse hors de proportion avec le prix des produits métallurgiques, il arrive même que le Comptoir conclut avec ses clients des marchés intercalaires. En fait, depuis 1886, la tonne de fonte brute d'affinage a oscillé, pour les clients du Comptoir, entre 50 et 65 francs; même au moment de la grande demande des fontes en 1899, alors que leur prix atteignait les anciens chiffres de 100 à 110 francs la tonne sur certains marchés, le Comptoir fournissait à sa clientèle de la fonte à 63 et 65 francs [1].

En résumé, le Comptoir de Longwy n'agit directement ni sur la production ni sur le prix des fontes. Il ne les fixe pas à sa volonté. Il agit indirectement sur cette production et sur ce prix, comme le fait

1. Voici, à titre d'indication, le prix *moyen* de la tonne de la fonte brute d'affinage depuis 1880, d'après la *Statistique de l'Industrie minérale*, publiée par le Ministère des Travaux publics :

1880..........	82 francs.	1895..........	53 francs.
1881..........	83 —	1896..........	54 —
1882..........	83 —	1897..........	57 —
1883..........	77 —	1898..........	61 —
1884..........	69 —	1899..........	70 —
1885..........	56 —	1900..........	78 —
1886..........	51 —	1901..........	68 —
1887..........	53 —	1902..........	63 —
1888..........	53 —	1903..........	62 —
1889..........	57 —	1904..........	60 —
1890..........	65 —	1905..........	60 —
1891..........	61 —	1906..........	71 —
1892..........	57 —	1907..........	77 —
1893..........	56 —	1908..........	75 —
1894..........	54 —		

Il faut tenir compte, d'une part, de ce que cette statistique n'exprime pas les prix extrêmes et, d'autre part, de ce qu'elle confond les ventes en comptoir et hors comptoir.

tout commerçant, mais pas dans le sens défavorable à la clientèle. Il a contribué dans une large mesure, non pas à restreindre, mais à développer la production des fontes lorraines; il a contribué également à diminuer le prix des fontes brutes sur le marché français; tout cela il l'a fait non par suite d'un pouvoir occulte et tyrannique, mais tout simplement en mettant une excellente organisation commerciale au service d'une industrie qui, par suite de découvertes nouvelles, pouvait produire bon et bon marché. Il n'y aucun mystère dans son succès.

Reste à savoir si son action, favorable à la clientèle, n'a pas été fâcheuse pour les industriels qu'elle a groupés, pour ses adhérents. N'a-t-elle pas nui à leur initiative en les embrigadant? C'est ce qu'il nous reste à examiner.

V. — Le Comptoir de Longwy et ses adhérents.

Il semble, tout d'abord, que le libre développement du Comptoir réponde à la question que nous nous sommes posée. Les adhérents du Comptoir n'ont jamais été engagés que pour une période déterminée variant de trois à vingt années [1]. A chaque renouvellement du contrat, leur importance a augmenté; plusieurs usines sont même venues se joindre au Comptoir en cours de contrat. Enfin les usines qui se sont retirées l'ont fait, en général, parce qu'elles ne ven-

1. L'acte de société actuellement en vigueur est fait pour vingt ans (Art. 2.) Il assigne comme terme de la durée de la Société le 31 décembre 1928. Mais les sociétés adhérentes peuvent se retirer chaque année dans certaines conditions (Art. 51).

daient plus de fonte, et qu'elles usinaient elles-mêmes la production de leurs hauts fourneaux. Pourquoi cette attraction exercée par le Comptoir s'il fait peser un joug sur ses membres?

Toutefois l'argument serait insuffisant. Il y a des jougs que l'on accepte pour échapper à la ruine; cela se voit, par exemple, aux États-Unis dans les industries pratiquement monopolisées : un producteur indépendant aime mieux se faire acheter que se faire écraser, et ce n'est pas une preuve que l'opération soit toujours avantageuse pour lui. Il y a aussi des jougs que l'on accepte par considération d'un avantage immédiat, par amour du repos, par manque d'énergie, et ceux-là détruisent rapidement ce qui reste d'initiative chez ceux qui s'y soumettent.

Il faut donc examiner le reproche dans la réalité et dans le détail des faits et non l'écarter par une fin de non-recevoir générale. Est-il exact que les adhérents du Comptoir de Longwy n'aient plus qu'à se laisser vivre, une fois assurés d'obtenir leur rémunération industrielle? Est-il exact que la concurrence n'ait plus d'objet pour eux?

Rappelons en premier lieu que la concurrence extérieure existe, comme nous l'avons déjà dit. Non seulement elle peut se faire sentir par un refus de la clientèle d'accepter les prix de base du Comptoir, mais elle a eu parfois pour effet de suspendre l'exécution des marchés à échelle. Les marchés intercalaires consentis par le Comptoir au cours des marchés à échelles sont un résultat direct de la concurrence. Un client écrit au Comptoir : « Je trouve de la fonte brute à tel prix; la convention que j'ai signée avec vous la fait ressortir à 10 francs de plus par tonne en raison du prix élevé des cokes; faites-

moi des concessions si vous ne voulez pas rendre ma situation insoutenable. » Et le Comptoir fait des concessions comme en feraient ses adhérents s'ils s'agissaient chacun pour leur compte avec la clientèle. Par suite ceux-ci subissent le contre-coup des crises; ils n'échappent pas à la concurrence extérieure. Les marchés à long terme, eux-mêmes régulièrement conclus, ne les en garantissent pas.

Cela est tellement vrai que le Comptoir a dû renoncer aux marchés à échelles dont les résultats avaient été déplorables pour lui. Il exécutait, en effet, ses engagements quand ils jouaient à son détriment et se voyait amener à les suspendre par des marchés intercalaires quand ils jouaient à son profit et entraînaient une perte sérieuse pour leur clientèle.

Les adhérents du Comptoir ont à subir aussi, d'une façon effective, la concurrence des producteurs de fonte étrangers sur le marché national. Il entre en France des fontes anglaises et des fontes allemandes malgré le droit de 15 francs par 100 kilogs actuellement en vigueur. En 1910, l'importation des fontes se chiffre par 44 605 tonnes[1] au commerce spécial. Encore convient-il d'ajouter à ce chiffre celui du tonnage des fontes entrées en France en admission temporaire pour y être transformées et que la Douane relève au commerce général. Ces fontes constituent, en effet, un sérieux élément de concurrence pour les hauts fourneaux français. En 1909, dernière année relevée, le tableau général des Douanes estime à près de 12 millions de francs la valeur de ces fontes à leur entrée en France[2].

1. Voir Rapport à l'Assemblée Générale du Comité des Forges, 1911.

2. *Tableau Général du Commerce*, année 1909, vol. I, p. 78.

Ils n'échappent pas non plus à la concurrence intérieure, à celle qu'ils peuvent se faire entre eux. Ils vendent tous au même prix, cela est vrai, mais ni leurs achats de minerais, ni leurs achats de charbons et de cokes, ne se font nécessairement aux mêmes conditions. Ils peuvent, suivant leur situation géographique, être grevés de frais de transport plus ou moins onéreux, obtenir plus aisément une main-d'œuvre plus ou moins coûteuse, plus ou moins habile. Leurs dépenses d'installation sont différentes, et différente aussi, par suite, la rémunération qu'elles entraînent pour le capital employé. Nous avons vu que le fait de disposer de capitaux abondants était également une cause importante de profits. Enfin, et c'est là ce qui importe le plus au point de vue général, au point de vue du progrès des méthodes, chacun d'eux est absolument libre de ses procédés de fabrication; toute économie réalisée dans l'opération industrielle constitue un profit exclusivement personnel pour celui qui l'imagine et qui la réalise. De même, en dépit des classements officiels de la fonte brute et de l'uniformité générale des produits de chaque classe, si un des adhérents se fait remarquer par la qualité de ses fontes; si ses fontes sont préférées ou dépréciées par la clientèle, c'est à lui que revient le profit ou la perte résultant de cette préférence ou de cette dépréciation, non à l'ensemble des associés. Il y a, dans les statuts du Comptoir, un article très net à ce sujet : Art. 41. « Pour encourager les efforts faits par les associés dans le but d'améliorer la qualité de leurs fontes et de les rendre propres à de nouveaux emplois, il est entendu que si un acheteur impose une marque déterminée et consent à la payer plus cher que les autres de même classement, *la majoration de prix*

reviendra tout entière à l'associé producteur sur les quantités qui y auront donné lieu, sauf la remise pour frais généraux et le prélèvement spécial prévu à l'art. 40 (fonds de non-recouvrement). Si, inversement, les fontes d'un sociétaire ne pouvaient, en raison de leur mauvaise qualité, être vendues qu'à un prix inférieur à celui obtenu pour les mêmes numéros et sortes, le rabais serait supporté par l'associé producteur. »

Ainsi le propriétaire de haut fourneau n'est pas découragé dans sa recherche du mieux par une aveugle uniformité de prix; et il se trouve garanti contre sa propre négligence par le contre-coup qu'elle peut avoir sur la vente de ses fontes.

Les statuts tiennent compte aussi aux producteurs du groupe de Nancy des avantages spéciaux résultant pour eux de leur position géographique en leur accordant une plus-value de 2 francs par tonne de fonte[1].

Mais ce dont ils ne sauraient tenir compte, et ce qui crée la grande différence entre les divers associés du Comptoir, c'est l'ensemble de ces qualités qui constituent une habile direction et dont les éléments sont trop complexes pour être analysés ici. La seule chose que les sociétaires mettent en commun, c'est la vente du produit; le Comptoir est uniquement leur agent commercial. Pour tout le reste, chacun d'eux est libre de ses décisions, de ses améliorations, du gouvernement de ses affaires et de son usine. Et chacun d'eux est libre aussi de faire des fontes d'exportation en quantité illimitée, de transformer en fer, acier ou fonte moulée telle ou telle partie de sa production. Leur initiative conserve un champ libre

1. Art. 42 des Statuts.

très vaste, et ce serait faire une insulte gratuite aux métallurgistes lorrains, créateurs du Comptoir et promoteurs du remarquable essor que l'on sait, que de les considérer comme des timides, des inertes et des incapables.

Le Comptoir a un autre effet très important. Non seulement il ne détruit pas l'initiative des entreprises particulières qu'il associe pour la vente de leurs produits, mais il la fortifie en l'armant en vue des luttes industrielles actuelles. Il la rend capable d'agir efficacement, et c'est là précisément l'utilité de son rôle.

Je n'ai pas à rappeler ici comment l'évolution industrielle et commerciale moderne pousse à la concentration. Cette concentration prend deux formes correspondant aux deux aspects de l'évolution elle-même : elle est industrielle par le fait du machinisme, et s'affirme par la création de moyens de production de plus en plus puissants. Elle est commerciale par le fait des communications plus faciles et de l'interdépendance des divers marchés locaux, et s'affirme par la création d'organismes commerciaux de plus en plus considérables.

Mais ces deux évolutions parallèles ne se poursuivent pas toujours avec la même rapidité. Les fontes lorraines sont produites dans des hauts fourneaux dont la capacité ne dépasse pas 200 tonnes par jour [1]. Il est possible qu'on ait avantage à augmenter cette capacité, car les Américains ont construit récemment des hauts fourneaux atteignant l'énorme chiffre de 1 000 tonnes par jour ; mais, en ce moment, l'Europe ne connaît pas encore ces monstres métallurgiques

1. En général, les hauts fourneaux lorrains de modèle récent donnent 150 tonnes par jour de fonte de moulage ou 180 tonnes de fonte Thomas.

et la concurrence s'établit entre des hauts fourneaux donnant de 50 à 300 tonnes par jour[1]. Les sociétés qui les exploitent n'en possèdent parfois pas plus de deux; aucune entreprise lorraine n'en a, à ma connaissance, plus de sept. Voilà exactement le degré de concentration industrielle exigé par les conditions actuelles du travail, puisque la région lorraine a pu avec ce degré-là se faire la place de premier ordre qu'elle occupe aujourd'hui dans la métallurgie française.

Mais il lui a fallu, pour atteindre ce but, un degré plus élevé de concentration commerciale. Il lui a fallu créer un organisme de vente plus vaste, plus compréhensif que le cadre des entreprises particulières. La nécessité s'imposait, nous l'avons déjà dit, de faire connaître et apprécier un produit mal connu et déprécié, ce qui comportait des sacrifices préliminaires impossibles à des usines isolées de l'importance des usines lorraines. Le Comptoir a rempli cet office; il a été l'agent commercial unique de sociétés industrielles distinctes.

Il n'est pas possible de chiffrer avec exactitude l'économie de distribution que les adhérents du Comptoir réalisent grâce à cette concentration, mais on peut tout au moins indiquer quelques-uns des éléments qui concourent à la produire. Le Directeur du Comptoir me dit, par exemple, que 90 p. 100 des fontes de moulage sont chargées directement sur wagons sans être mises au parc, grâce aux ordres passés à l'avance par le Comptoir. On évite ainsi une manutention, ce qui est important pour des marchandises

1. Le haut fourneau d'une production journalière de 50 tonnes de fonte ne se rencontre plus guère qu'en Angleterre.

aussi pesantes que la fonte. On évite aussi des transports inutiles grâce à la distribution géographique qu'opère le Comptoir de façon à faire servir la clientèle par l'usine la plus rapprochée. De même, les frais généraux sont diminués par la centralisation commerciale, du fait de réunir en un seul bureau commun le service commercial des différentes entreprises. Enfin, cette centralisation permet de mieux administrer les stocks.

Il est donc juste de dire que l'existence du Comptoir a permis à ses adhérents de réaliser une économie, mais elle leur a rendu un service plus marqué encore : elle a sauvé leur indépendance. En effet, du moment que la concentration commerciale s'imposait; du moment qu'elle était à la fois possible à cause de l'uniformité du produit, avantageuse à cause de l'économie que nous venons de dire, nécessaire à cause de la mauvaise réputation des fontes lorraines et du grand effort qu'il fallait accomplir pour les faire accepter; du moment que le dilemne se posait entre la concentration commerciale avec chances de grands succès d'une part, et l'isolement avec la médiocrité d'autre part, il y avait gros à parier que cette concentration s'opérerait, qu'il se trouverait quelqu'un pour la réaliser.

Mais elle aurait pu se réaliser par une confusion complète des diverses sociétés métallurgiques lorraines, par un rachat en masse qui aurait ajouté la concentration industrielle à la concentration commerciale. Dans ce cas, il y aurait eu atteinte grave à l'initiative des maîtres de forges lorrains, absorbés dans une seule entreprise. En créant le Comptoir, ceux-ci sont allés au-devant du danger; ils ont réduit au strict nécessaire le degré et la nature de la

concentration qui s'imposait à eux et ils sont restés maîtres de leurs hauts fourneaux.

Le Comptoir de Longwy a donc constitué une sauvegarde pour les sociétés métallurgiques, d'abord modestes, qui ont grandi grâce à lui, mais dont quelques-unes restent aujourd'hui encore d'importance secondaire. Il a mis à leur portée les avantages de la concentration commerciale et leur a permis ainsi d'aborder victorieusement la lutte contre des concurrents de plus grande taille. Il ne faut pas reprocher au Comptoir d'avoir diminué l'initiative de ses adhérents ; il l'a empêchée de succomber sous la concentration industrielle.

VI. — Le Comptoir de Longwy et le marché national.

Le Comptoir métallurgique agit normalement sur le marché français. Il laisse ses adhérents libres de vendre aux cours qu'ils veulent à la clientèle étrangère. Le Comptoir d'exportation prend en main l'écoulement des fontes hors de nos frontières. Mais l'exportation, qu'elle soit pratiquée individuellement par les maîtres de forges ou collectivement par le Comptoir, se fait généralement à des prix inférieurs à ceux du marché français. On en a conclu parfois, un peu hâtivement, que le Comptoir opprimait, exploitait, les acheteurs français puisqu'il traitait plus favorablement qu'eux les acheteurs étrangers.

Cela est vrai ; il faut observer seulement que la responsabilité n'en remonte pas au Comptoir, mais au régime douanier que nous avons adopté. Que ce régime soit nécessaire à la métallurgie française

dans ses conditions actuelles, ou qu'il lui soit nuisible, c'est là une question à part et que je n'ai pas à étudier ici. Ce qui est certain, c'est que, pour un usinier français, le marché étranger ne diffère du marché national que par deux éléments : les frais de transport d'une part, les droits de douane de l'autre. Le premier est généralement au désavantage du marché étranger. En moyenne, les marchandises produites en France et vendues à l'étranger sont grevées de frais de transport plus lourds que les mêmes marchandises vendues en France; si on les cède à un prix inférieur, c'est donc aux droits de douane qu'il faut s'en prendre.

Et, en effet, ce sont eux qui sont coupables. Le droit de 15 francs par tonne au tarif minimum, a pour résultat de faire du marché français des fontes brutes, un marché à part du marché belge ou allemand, par exemple. Lorsque ce marché français se trouve encombré, qu'une baisse est imminente, les producteurs ont intérêt à le décongestionner en envoyant le plus de fontes possible à l'étranger. Cela pèsera sur les marchés étrangers, mais peu importe; la baisse qu'ils subiront ne réagira que partiellement en France, car, grâce aux droits de douane, l'équilibre ne peut pas se rétablir exactement entre des marchés séparés; ce ne sont pas des vases communicants.

Quand il s'agit de marchandises peu transformées, comme la fonte brute, les droits de douane jouent d'une autre façon encore. Supposons — c'est une situation très ordinaire — une société métallurgique française vendant une partie de ses fontes brutes et en usinant une autre partie, produisant de l'acier, par exemple. Si elle a des fontes à placer et qu'elle ne puisse s'en débarrasser qu'à un prix désavanta-

geux, son intérêt la pousse à consentir un sacrifice plutôt à des aciéries belges ou allemandes qu'à des aciéries françaises. La raison en est simple : l'acier produit avec sa fonte à bon marché aura un prix de revient moins élevé; il pourra, s'il est d'origine française, faire concurrence avantageusement à ses aciers, par conséquent lui nuire. Au contraire, s'il est d'origine belge ou allemande, il aura des droits à acquitter pour atteindre le marché français; il sera donc moins menaçant pour la société en question.

Il est bien clair que ces phénomènes se produisent en dehors de l'existence de tout comptoir. Ils sont le résultat naturel et nécessaire du régime protectionniste. Ils atteignent toute leur intensité quand la protection s'accentue et que les primes de sortie s'ajoutent aux droits d'entrée, comme cela avait lieu jadis pour le sucre.

Reste à savoir si l'existence du Comptoir a pu les aggraver. On a dit que les producteurs de fontes, plus sûrs de leurs opérations avec la clientèle française, au temps des marchés à échelle, se sentaient plus portés à risquer des opérations hasardeuses avec la clientèle étrangère. Cela est fort possible; peut-être aussi les marchés intercalaires consentis par le Comptoir en 1901 démontrent-ils qu'on n'est jamais sûr, même avec un contrat en règle, d'imposer longtemps à ses clients un prix désavantageux. Il est certain également que le Comptoir de Longwy, étant un Comptoir métallurgique français, a dû tenir compte des conditions où se trouve placée la métallurgie française pour les tourner à son profit, comme c'est sa fonction de commerçant; par conséquent, il a tenu compte des droits de douane, il a dû les tourner au profit de ses adhérents. Et, comme son

organisation est puissante, il en a tiré meilleur parti que ne l'auraient fait des usiniers isolés.

Mais ce qu'il importe de noter c'est que, même si les droits de douane venaient à disparaître sur les fontes brutes, même si le marché français était complètement libre pour cet article, le Comptoir de Longwy conserverait sa raison d'être, à moins toutefois que la suppression des droits de douane n'amenât la ruine des hauts fourneaux français.

Le Comptoir de Longwy ne doit donc pas son existence au fait de la protection comme beaucoup de trusts américains, de cartells allemands, et aussi de comptoirs français. Il doit moins à l'artifice, à l'arbitraire des lois; il est le résultat naturel d'une situation industrielle et commerciale particulière, dominée par l'évolution moderne. Ce caractère le recommande à l'attention des observateurs désireux de suivre dans un phénomène déterminé l'action des circonstances générales inévitables, de celles auxquelles la volonté humaine reste étrangère. L'habileté, l'énergie, l'initiative de ses membres se sont appliquées à tirer parti de ces circonstances, sans faire appel à la violence brutale qui se dissimule souvent, dans l'état actuel de nos mœurs, sous l'apparence légale de la fiscalité, sans avoir besoin de fausser par des obstacles douaniers le libre jeu de la concurrence. En fait, le Comptoir a eu pour théâtre de son activité un marché protégé. Mais il n'avait besoin de la protection ni pour naître ni pour prospérer.

De là, sans doute, cette souplesse d'allures si remarquable dans son organisation, libéralement et constamment ouverte à l'entrée comme à la sortie; de là cette absence presque complète de pénalités contre

la fraude de ses adhérents; de là surtout cette durée qui, mieux que tout argument, prouve les services rendus et écarte le reproche d'oppression tyrannique. Le Comptoir ne tyrannise ni sa clientèle ni ses adhérents, il n'émousse pas leur initiative, précisément parce qu'il se borne à être un bon agent commercial, et qu'il n'emprunte pas abusivement à la puissance publique — comme le font certains syndicats de producteurs — un des éléments de son succès.

VII. — Les comptoirs métallurgiques de spécialités.

La métallurgie française comprend une série d'autres comptoirs, et l'opinion générale les considère comme devant leur existence au Comptoir de Longwy. « Les hauts fourneaux ayant formé une entente, il a bien fallu, dit-on, que les laminoirs imitent leur exemple. Ils l'ont fait partout où la nature du produit l'a permis. De là le comptoir des Poutrelles, celui des Aciers Thomas, celui des Tôles et Larges Plats, etc. »

Cette explication de leur origine est démentie par les faits. Ces différents comptoirs ne sont pas partis en guerre contre le Comptoir de Longwy. De plus, ils comptent, parmi leurs membres les plus considérables, des industriels qui n'ont aucun intérêt à débattre avec lui, par la bonne raison qu'ils possèdent des hauts fourneaux et ne sont pas ordinairement acheteurs de fontes. Dans la plupart des cas, l'initiative de la constitution d'un comptoir est venue précisément des maisons les plus importantes, de

celles qui produisent leurs fontes elles-mêmes. Ce n'est donc pas pour se défendre contre le Comptoir de Longwy, pour faire équilibre à sa puissance, qu'elles provoquaient la création de nouveaux comptoirs.

Leur but était tout différent. Il ne s'agissait pas pour elles d'avoir des fontes à meilleur marché, mais d'organiser la vente de leurs produits d'une manière plus appropriée aux conditions actuelles du commerce, de la concentrer. Nous avons vu que le Comptoir de Longwy a réussi précisément en opérant pour les fontes de Meurthe-et-Moselle une concentration commerciale nécessitée par l'évolution économique moderne. Le même besoin de concentration s'est fait sentir dans les autres branches de la métallurgie. Il a donné lieu à des comptoirs là où les circonstances rendaient cette combinaison pratiquement réalisable.

Mais les producteurs ne peuvent pas toujours s'entendre dans toute industrie et pour toute espèce de produits. Quel qne soit le but poursuivi par eux, qu'il s'agisse simplement d'organiser la vente en commun, ou qu'on aspire à créer une sorte de monopole, il faut pour tout syndicat de producteurs certaines conditions préalables. D'abord, une concentration industrielle assez avancée, parce que sans cela le nombre des producteurs à syndiquer est trop grand et qu'ils se trouvent trop dispersés pour qu'on arrive pratiquement à les unir. Ensuite, une uniformité suffisante des produits pour qu'ils soient susceptibles d'une classification exacte. La métallurgie offre à ce point de vue des conditions favorables. Elle est concentrée de plus en plus dans de grandes usines, et elle fabrique beaucoup de produits uniformes. De là

le développement des comptoirs métallurgiques, comme nous allons le voir.

La concentration industrielle préalable se manifeste par le petit nombre d'usines adhérentes à chacun de ces comptoirs. Celui des poutrelles groupe dix-neuf établissements; c'est le chiffre le plus élevé, mais il s'étend sur toute la France. L'Est avec la Meurthe-et-Moselle, le Doubs, la Haute-Marne et les Ardennes; le Nord et le Pas-de-Calais; l'Ouest par la Loire-Inférieure; le Centre par l'Allier, la Loire, la Saône-et-Loire et la Nièvre; le Midi avec le Gard et l'Aveyron sont représentés au Comptoir des poutrelles. Au Comptoir des tubes, nous relevons quatre adhérents, onze au Comptoir des essieux; neuf au Comptoir des ressorts de carrosserie. Il fallait ce petit nombre d'intéressés pour arriver facilement à une entente.

Il fallait aussi avoir affaire à un produit courant susceptible de peu de variété. Les poutrelles, employées à peu près uniquement dans la construction des maisons et des ponts, peuvent se ramener à un nombre restreint de profils déterminés [1]; elles se prêtaient donc à la combinaison. Les tubes, les ressorts de carrosserie rentrent visiblement dans la catégorie des objets interchangeables, sans personnalité, de même, malgré l'apparence, les fers et les

1. Les statuts du Comptoir des poutrelles (reçus Dufour, notaire à Paris, 1896) définissent ainsi la marchandise qui fait l'objet du Comptoir : « barres profilées en fer ou en acier, dénommées commercialement poutrelles, fers à plancher, ou sommiers à ailes ordinaires, ou larges ailes de 80 à 410 millimètres, et les fers à U de 80 millimètres et plus (à l'exclusion des traverses de chemins de fer), alors même que ces produits auraient subi une main-d'œuvre spéciale de fraisage, perçage ou peinture. » (Art. 1, Titre I.)

aciers Thomas, parce qu'en réalité, le comptoir ne comprend que certains fers spéciaux et un certain degré de transformation de l'acier Thomas, « les lingots, blooms, billettes, largets et chutes », c'est-à-dire, sans entrer dans les détails techiques, de l'acier Thomas demi-ouvré. Nous trouvons également en Allemagne, et pour la même raison, un syndicat des billettes, un syndicat de l'acier demi-ouvré. Il existe un syndicat français pour la machine (matière première du fil de fer); il y en a eu un pour les pointes; il peut s'en former, suivant les circonstances, sur toute marchandise de fabrication commune et courante, et le machinisme croissant tend à multiplier ce genre de produits. Il le substitue à l'objet travaillé par l'artisan, gardant un cachet distinctif et individuel. Et c'est une des forces qui tendent à porter l'industrie moderne vers l'organisation syndicale. Par exemple, depuis que l'on a trouvé le moyen de purger la fonte du phosphore contenu dans le minerai, le procédé de déphosphoration donne lieu à des scories, d'abord négligées, aujourd'hui très recherchées par l'agriculture. Ces scories sont partout les mêmes, ou ne diffèrent que par leur dosage d'acide phosphorique. Aussi s'est-il constitué un syndicat des scories Thomas pour les faire connaître, les mieux distribuer, diminuer les frais afférents à leur vente.

Les comptoirs métallurgiques n'ont donc pu s'établir que là où la concentration industrielle diminuait le nombre des intéressés et donnait au produit ce caractère impersonnel qui permet une classification exacte et peu compliquée.

Examinons maintenant leurs effets, Et d'abord ont-ils atteint le but qu'ils se proposaient, et en quoi?

ont-ils recueilli le bénéfice de la concentration commerciale?

Des résultats importants ont été obtenus à ce point de vue. Par exemple, le Comptoir des poutrelles a établi un bureau technique chargé d'étudier les modifications de profils, la résistance, de renseigner la clientèle sur la possibilité de tel ou tel emploi des poutrelles. L'existence de ce bureau a diminué la variété exagérée des profils adoptés en France. Avant le Comptoir, chaque usine avait établi les siens à sa convenance et à la convenance de sa clientèle. Nous aimons bien à imprimer notre marque à ce que nous produisons, et c'était même un certain élément de concurrence de faire tel profil déterminé, réputé supérieur pour tel usage, et d'être seul à le faire. Avec la concentration de la vente, cette variété devenait, au contraire, un gros inconvénient. Elle s'opposait, en particulier, à la distribution géographique normale des commandes, un client de Sud-Ouest pouvant demander précisément tel profil fabriqué uniquement dans une usine de l'Est. Le Bureau technique a provoqué un mouvement vers l'adoption d'un nombre plus restreint de profils. C'était, d'ailleurs, une nécessité de concurence pour les marchés extérieurs. Les Allemands nous avaient devancés en effet dans cette voie, et, avec leur sens commercial de l'article courant (*Massen Artikel*), s'étaient appliqués à déterminer une série de types *normaux* de poutrelles. La prétention scientifique de cette appellation est peu justifiée, paraît-il; mais le but commercial de l'uniformité a été atteint et les profils dits normaux de l'Allemagne ont été adoptés en beaucoup d'endroits. Il a même fallu, dans certaines usines françaises bien placées pour l'exportation, changer les cylindres

de laminoirs donnant les profils en usage chez nous pour des cylindres donnant les profils allemands. Le marché extérieur les réclamait. Tel est l'avantage de l'uniformité des produits dans les conditions actuelles du commerce. En travaillant à l'assurer, le Comptoir des poutrelles a rendu service à l'industrie.

Il en a rendu un autre en organisant aux frais communs de ses associés une publicité nécessaire, mais trop coûteuse pour chacun d'eux isolément. Par exemple, il a fait établir un album indiquant à la clientèle des architectes et des entrepreneurs certains emplois nouveaux des poutrelles, démontrant leur supériorité sur le ciment armé et sur le bois. Chaque fois qu'un chemin de fer pénètre dans un pays, il rend possible l'emploi des poutrelles dans les constructions de ce pays; c'est pour le Comptoir un nouveau marché à gagner; mais, pour le gagner, il faut consentir certains sacrifices intelligents; il faut faire connaître le produit à une clientèle nouvelle, défiante ou simplement ignorante; il faut organiser une campagne de conquête commerciale. Le Comptoir est merveilleusement propre à mener cette campagne. Il est supérieurement outillé à ce point de vue, et comme il agit pour l'ensemble des producteurs, à leurs frais communs, il a le double avantage de bien servir leurs intérêts et de leur coûter beaucoup moins cher que la réclame isolée à laquelle ils étaient contraints de se livrer jadis.

Le même fait se produit en ce qui concerne l'exportation. Depuis 1904, un Comptoir spécial s'est constitué pour l'exportation des produits métallurgiques, en particulier des rails, poutrelles et fers en U. Ce ne sont pas seulement, en effet, de nouveaux marchés intérieurs qu'il faut gagner; il importe aussi de créer

des débouchés à l'extérieur, et l'éloignement rend ici l'opération plus difficile et plus coûteuse. Le métallurgiste isolé recule souvent devant les dépenses très lourdes et toujours aléatoires qu'elle impose ; le Comptoir les supporte plus aisément et rend ainsi un grand service à tous les laminoirs. En six ans, il est parvenu à quintupler l'exportation, la faisant passer de 40 000 tonnes à 200 000 tonnes. Il a ouvert aux métallurgistes français le marché du Brésil, celui de l'Argentine, celui de la Chine. Il leur a permis d'exécuter, en s'unissant, des commandes qu'aucun d'eux n'aurait pu accepter isolément. Beaucoup d'usines puissantes ne sont pas en mesure d'envoyer, par exemple, dans un délai très court, 6 000 tonnes de rails au Brésil au-delà de Manaos. Le Comptoir peut satisfaire à une commande de ce genre en faisant appel à ses divers adhérents.

Autre avantage important : la centralisation des commandes permet de les distribuer de la façon la plus normale, de supprimer les transports inutiles. Certaines usines favorablement placées travaillent presque uniquement pour l'exportation ; les autres servent la clientèle la plus rapprochée d'elles. L'économie qui en résulte est d'autant plus notable que les produits de la métallurgie sont toujours lourds, et que, par suite, les frais de transport les grèvent fortement. Là encore, les Comptoirs rendent un réel service à leur clientèle comme à leurs adhérents. Toute économie de fabrication ou de distribution tend naturellement, en effet, à faire baisser le prix de vente.

En plus, les comptoirs ont joué dans certains cas un rôle positivement modérateur par rapport aux prix de vente. Au moment de la grande cherté des

fers et des aciers, les poutrelles, ordinairement plus chères que les fers marchands, atteignaient un cours moins élevé, m'assure-t-on au Comptoir des poutrelles. Et la vente des fers marchands avait lieu sans l'intermédiaire d'aucun syndicat. On comprend bien d'ailleurs que l'existence d'un comptoir de vente, sérieusement organisé par les producteurs d'une industrie, doive empêcher l'affolement qui se produit parfois quand l'offre et la demande se dispersent. Il est difficile d'apprécier leur équilibre dans cette dispersion; on juge avec plus d'exactitude et de sang-froid quand les offres et les demandes sont centralisées.

Il est donc exact de dire que le Comptoir des poutrelles a fait profiter ses associés de la concentration commerciale qu'il a réalisée, et que, par elle-même, cette concentration tend à diminuer, non à augmenter les prix de vente. Enfin, on ne saurait trop insister sur ce fait que les comptoirs sont une garantie précieuse pour le client modeste, sûr de payer la marchandise au même prix et dans les mêmes conditions que le gros client. Il n'y a pas là seulement un avantage pour les entreprises qui se créent ou que les circonstances maintiennent à un degré peu élevé de développement. Il y a aussi un élément d'assainissement et de stabilité pour le marché.

Les comptoirs métallurgiques de spécialités ont, en somme, une raison d'être parfaitement normale, celle de la concentration commerciale. Ils produisent des résultats heureux, d'abord en réalisant une économie dans la distribution, soit par la diminution des transports, soit par la centralisation des frais de publicité de tout ordre, soit encore par l'uniformité plus grande des types; ensuite, en régularisant les

cours, en prévenant les crises. D'où vient donc la méfiance dont ils sont l'objet dans certains milieux?

Elle tient d'abord à la confusion qui s'établit chez les personnes peu informées entre les monopoles abusifs des trusts américains ou de certaines coalitions industrielles européennes, d'une part, et tous les syndicats de producteurs, d'autre part.

Elle tient aussi à ce que les comptoirs métallurgiques ont dû tenir compte d'un élément artificiel antérieur à leur création, celui de la protection douanière, et que les effets de cette protection ont été souvent imputés aux comptoirs eux-mêmes.

Cependant les comptoirs ne sauraient être rendus responsables, et surtout seuls responsables d'un système qu'ils n'ont pas créé. Les droits de douane sont une des armes dont ils se servent, mais ils les ont trouvés dans l'arsenal que leur ont légué les producteurs isolés auxquels ils ont succédé, ils ne les ont pas forgées. Il est vrai seulement qu'ils s'en sont servi avec plus de succès que leurs prédécesseurs. Le fait de la concentration commerciale réalisée par eux a rendu plus efficaces les moyens d'attaque et de défense dont la métallurgie disposait auparavant. De même, une armée bien organisée tire meilleur parti de son armement qu'une troupe sans cohésion.

C'est ainsi que, depuis la création des comptoirs, l'effet de la production est plus sensible dans les branches de l'industrie auxquelles ils s'appliquent. Le marché national est mieux protégé contre l'étranger parce qu'il n'est pas divisé contre lui-même; il est plus garanti contre les crises de surproduction; il bénéficie plus complètement de la majoration de prix que le tarif douanier cherche à lui assurer En

d'autres termes, le droit joue mieux avec les comptoirs que sans eux.

Tel est, du moins, le témoignage que je recueille de la bouche des intéressés. C'est une appréciation; ce n'est pas le résultat d'un calcul mathématique strict, car on manque de base dans la métallurgie pour conclure de la comparaison des prix qu'un droit joue ou ne joue pas. Cela tient à l'habitude générale des métallurgistes de tous les pays protégés d'écouler à des prix inférieurs sur les marchés étrangers le trop-plein de leur marché national. On ne veut pas faire baisser le prix général admis par sa clientèle nationale; mais, soit pour conquérir de nouveaux marchés, soit pour se débarrasser de stocks encombrants, soit pour augmenter ou simplement pour maintenir sa fabrication et répartir ses frais généraux sur une plus grande quantité de produits, on consent des prix bien moindres à une clientèle éloignée. Dans ces conditions, il est difficile d'apprécier avec une précision absolue l'effet réel d'un tarif sur les cours. Si les pays concurrents vendaient à l'exportation au même prix que sur le marché national, il suffirait d'ajouter à ce prix le montant du droit protecteur français et de voir si la somme et égale au prix français. On pourrait dire, par exemple : « A telle époque, les poutrelles allemandes se vendaient 15 francs les 100 kg. en Allemagne; en France, elles atteignaient 17 francs; or, le droit étant de 5 francs par 100 kg., elles auraient dû se coter 20 francs. Donc le droit ne jouait pas. » Mais le marché allemand est protégé lui aussi (3 marks par 100 kg. sur les poutrelles, soit 3 fr. 75); par suite, les lamineurs allemands, raisonnant comme les lamineurs français et pour les mêmes causes, écoulent leur trop-plein sur

les marchés étrangers à des prix inférieurs à ceux qu'ils pratiquent chez eux. Et comme ces prix varient constamment, comme chacun les dissimule à son concurrent, et qu'ils ne constituent pas un cours régulièrement constaté, on ne sait jamais avec exactitude dans quelle mesure le droit joue.

Cette difficulté est intéressante à constater, d'ailleurs, parce qu'elle met assez bien en lumière la vanité des mesures de protection entre pays voisins, tous les deux producteurs et tous les deux protégés. On arrive avec une grande complication, et par un détour, avec une augmentation fort inutile de transports, à obtenir pour l'ensemble de ses produits un prix assez peu différent de celui qui s'établirait normalement sur un marché international librement ouvert. On vend un peu plus cher à ses nationaux, moins cher aux étrangers.

Il est surprenant de voir des hommes avisés vendre ainsi volontairement à l'étranger des produits au-dessous du cours, surtout quand il s'agit de produits non finis qui peuvent revenir faire concurrence aux produits français après qu'ils ont été usinés. Par exemple, vous vendez de l'acier demi-ouvré à perte sur le marché belge ; les Belges vous renverront de l'acier fini qui aura un prix de revient inférieur et tuera les vôtres. « Vous avez raison, me disait un métallurgiste français, c'est un mauvais calcul, absolument parlant, mais tenez compte de ceci : si nous nous abstenons d'envoyer notre acier demi-ouvré en Belgique, quand nous avons besoin de décongestionner le marché français, peut-être nos concurrents allemands en profiteront-ils pour écouler précisément en Belgique le trop-plein de leur production. Ainsi, nous courrons les mêmes dangers, et

nous n'aurons pas soulagé notre marché. Voilà pourquoi nous continuons à faire ces opérations anormales. »

Les comptoirs et les producteurs isolés se trouvent donc conduits par le régime protectioniste aux mêmes procédés, aux mêmes pratiques, et si le bénéfice que les premiers en retirent est peu augmenté par le fait de la concentration commerciale, ils en souffrent, d'autre part, parce que le public rejette volontiers sur eux la responsabilité des anomalies dont la cause remonte en réalité aux tarifs douaniers.

En résumé, la concentration commerciale opérée par les comptoirs français répond aux exigences de l'évolution économique actuelle. Elle met l'industrie métallurgique en mesure de lutter efficacement ; elle lui évite vraisemblablement un degré plus accentué de concentration industrielle, c'est-à-dire la disparition des établissements modestes. Elle est normale et bienfaisante. Mais les comptoirs agissant sur un marché artificiellement protégé se trouveut par là même exposés à un double danger : danger pour leur réputation d'abord, ce qui leur nuit ; danger pour le caractère même de leur action, ce qui est plus grave encore.

CHAPITRE V

LES ENTENTES INTERNATIONALES DANS LES TRANSPORTS MARITIMES

Nous avons étudié jusqu'à présent les syndicats industriels constitués à l'intérieur d'un pays et principalement en vue de la clientèle nationale. C'est par exception seulement que nous avons été amenés à noter que telle ou telle organisation étendait son action au-delà des frontières de l'État producteur. Tantôt il s'agissait de syndicats d'exportation, manifestation normale de la concentration commerciale répondant à la nécessité d'atteindre des marchés nouveaux et souvent éloignés ; tantôt une sorte de monopole de fait plus ou moins caractérisé résultait de la rareté de certains produits, de leur distribution très inégale sur la surface du globe. Nous avons noté le fait pour le pétrole qui a donné lieu à des ententes entre les producteurs des États-Unis, de la Russie et de la Galicie ; nous aurions pu ajouter d'autres exemples : celui du nickel, dont le minerai ne se trouve actuellement qu'en Nouvelle-Calédonie et au Canada ; celui du borax tiré des gisements de borate brut actuellement exploités au nombre de dix dans le monde entier, etc. Parfois aussi nous

avons relevé des embryons d'ententes internationales entre certains industriels : mais nous n'avons pas encore rencontré une industrie dans laquelle l'entente internationale constituât le fait général et permanent.

C'est qu'en dehors de la Grande-Bretagne, les grands pays de production industrielle, États-Unis, Allemagne, France, etc., ferment tous, plus ou moins, leurs frontières aux produits étrangers et tendent, par conséquent, à faire de leur marché national un marché fermé. Par là, nous l'avons constaté, ils donnent une facilité aux ententes nationales; mais, d'autre part, ils mettent un obstacle à la création des ententes internationales.

Cependant, il existe une industrie à laquelle aucun territoire n'est réservé, qui s'exerce forcément en dehors de l'État dont elle relève, dans une zone ouverte à tous et n'appartenant à personne, celle des transports maritimes.

Longtemps, les grands pays maritimes ont réagi contre cette condition naturelle par des mesures de prohibition ou de protection. Ils ne pouvaient pas empêcher les navires placés sous pavillon étranger de traverser les mers, mais ils pouvaient leur interdire l'accès de leurs ports ou, tout au moins, ne leur permettre d'y trafiquer que dans des conditions défavorables, par exemple, en acquittant des droits supérieurs à ceux exigés du pavillon national. Vers le milieu du XVII[e] siècle, la législation maritime commerciale de tous les pays qui comptaient alors dans le monde était dominée par cette règle : En Angleterre, l'Acte de Navigation de Cromwell de 1650, par exemple, interdisait absolument l'entrée des marchandises de long cours sous pavillon

étranger et cette disposition devait être maintenue pendant deux siècles. En France, en Espagne, en Portugal, le commerce de mer était réservé par des mesures analogues au pavillon national. Quand on ouvrait les ports aux navires étrangers, c'était toujours moyennant le paiement de droits supplémentaires, de surtaxes de pavillon.

Tout cela a disparu aujourd'hui. Il reste seulement que, dans la plupart des pays maritimes, le cabotage national, c'est-à-dire le trafic entre les ports nationaux, est réservé au pavillon national. En dehors de cela, la liberté des pavillons est la règle adoptée entre États civilisés. Elle a été établie en France par la loi du 19 mai 1866 et consacrée par une série de traités.

Depuis lors, les transports maritimes internationaux se trouvent placés sous un régime que ne connaît aucune grande industrie. Ils ne sont entravés par aucun artifice douanier. Ils constituent, par suite, un sujet d'observation particulièrement intéressant. Sans doute, la plupart des grands pays maritimes fournissent à leur marine marchande des avantages appréciables, soit par la nature même de leur trafic, soit par des encouragements directs ou indirects; mais le marché du fret entre les nations n'est pas divisé en compartiments plus ou moins séparés; il n'y a qu'un seul grand marché ouvert à toutes les concurrences.

Dès lors, la concentration commerciale ne peut plus se constituer que sous forme internationale, sauf le cas exceptionnel d'une région desservie par un seul pavillon. Il faudra donc grouper ensemble les armateurs de tous pays qui fréquentent les mêmes ports. A première vue, on se rend compte

que l'entreprise présente de grandes difficultés. On ne la tentera, évidemment, que sous l'empire d'une nécessité pressante.

I. — La cause première des ententes entre armateurs.

Cette nécessité qui contraint les armateurs à conclure des ententes est la même que celle qui agit sur les exploitants de mines, les métallurgistes, les textiles ou tous autres industriels. Elle naît d'un excès de production, d'un manque d'équilibre entre la puissance de l'industrie et l'importance de la clientèle.

Ici seulement le phénomène se présente avec une physionomie particulière. L'armement n'est pas une industrie de production, mais une industrie de transport. Il ne saurait donc pas y avoir, à proprement parler, déséquilibre entre ce qu'il produit et ce que sa clientèle consomme, mais bien entre la puissance de son outillage et les demandes de cette clientèle. Pour préciser, il y a souffrance quand l'armement offre au commerce un tonnage de navires notablement trop élevé pour le tonnage de marchandises que le commerce demande à transporter.

Ce genre de malaise ne se produisait pas autrefois quand la plupart des armateurs étaient en même temps des négociants et qu'ils remplissaient les cales de leurs navires de cargaisons leur appartenant. Il n'a pu se manifester que lorsque l'importance des entreprises de transports maritimes est devenue telle que la division entre le négoce et l'armement s'est imposée. Il n'y a donc pas lieu de s'étonner que

les ententes entre armateurs remontent à une époque récente. La cause qui leur a donné naissance est récente elle-même.

Il n'aurait pas suffi de cette séparation de deux modes d'activité antérieurement confondus à l'ordinaire pour créer le déséquilibre entre eux. Mais les transformations techniques opérées dans les transports sur mer vers le milieu du siècle dernier obligeaient les armateurs à la construction de flottes puissantes alors même que le développement du commerce maritime n'assurait pas encore leur utilisation complète.

La création des navires à vapeur avait bouleversé, en effet, les conditions anciennes. Un navire à voiles partait d'un port, en général, quand il avait fait le plein de ses cales, c'est-à-dire à une époque indéterminée, et il arrivait au port de destination à une époque également indéterminée, suivant la direction et la force des vents, l'état de la mer, etc. Dès le début de la navigation à vapeur, il fut évident que les steamers étaient susceptibles d'une marche régulière, qu'ils pouvaient annoncer leur départ d'avance à jour fixe, et préciser aussi l'époque de leur arrivée. Il y avait là un immense avantage offert au commerce et, d'autre part, les facilités nouvelles qui en résultaient tendaient à augmenter dans une très large mesure la clientèle des transports maritimes. Désormais, les marchandises périssables, les marchandises attendues à jour fixe, pouvaient prendre la mer. Désormais aussi, les passagers ne seraient plus détournés des traversées, même lointaines, par l'incertitude qu'elles offraient. Aussi l'introduction de la vapeur dans la navigation fut-elle contemporaine de l'établissement des lignes régulières.

La Compagnie de navigation qui constitue une ligne régulière assume des obligations très lourdes. En premier lieu, il lui faut un gros capital, puisque ce n'est pas un seul navire, mais une flotte de navires qu'elle doit mettre en service. En second lieu, elle s'engage à faire partir chacun de ces navires à une époque fixée d'avance, sans savoir si ce navire sera chargé, à moitié vide, ou même complètement vide. Elle ne saurait, d'ailleurs, manquer à cet engagement sans perdre sa clientèle. C'est, en effet, l'avantage de la régularité qui l'attire, nous venons de le voir. Mais cette clientèle, dispersée et variée, ne peut pas, sauf rares exceptions, assurer à la Compagnie des éléments de fret réguliers. D'où, un gros risque pour la Compagnie.

Il serait possible sinon de le faire disparaître, au moins de le réduire, si la Compagnie était seule à desservir sa ligne. Mais des concurrences s'établissent. La clientèle compare constamment — et c'est tout naturel — les services concurrents. Elle fait état de la vitesse des navires, de leur installation s'il s'agit de navires à passagers; elle fait aussi état de la fréquence de leurs départs. Réduire ses départs, c'est réduire sa clientèle, de telle sorte que la Compagnie se trouve prise dans un engrenage et continue à expédier à intervalles rapprochés des navires insuffisamment chargés pour faire leurs frais. Ainsi se produit un état chronique de souffrance caractérisé par ce double fait : 1° sur une ligne donnée, on fait naviguer un tonnage de navires beaucoup trop fort pour le tonnage de marchandises ou le nombre de passagers à transporter; 2° mais aucun des services concurrents ne peut diminuer le nombre, la vitesse, ou le confort de ses navires sans

se mettre dans une situation pire encore. C'est alors que les concurrents, après avoir cherché à se supprimer l'un l'autre, après s'être livrés à de désastreuses guerres de tarifs qui avilissent le fret[1], cherchent leur salut commun dans l'entente.

II. — Les conditions nécessaires aux ententes dans les transports maritimes.

Mais toutes les entreprises de navigation ne peuvent pas indistinctement recourir à ce remède.

Il existe deux manières différentes d'exploiter une flotte commerciale. La première consiste à desservir une ligne régulière, c'est-à-dire à faire faire toujours les mêmes voyages à ses navires. La seconde consiste à rechercher du fret partout où il peut s'en trouver et à déterminer le voyage du navire d'après le fret qui se rencontre. Les navires de la première catégorie sont généralement désignés sous le nom de navires réguliers ou de navires de lignes (*liners*). Les seconds sont universellement connus sous le nom anglais de *tramps*, c'est-à-dire de navires vagabonds. Un *tramp* prend, par exemple, du charbon en Angleterre, le transporte au Chili. Là, il charge des nitrates pour la Nouvelle-Orléans, relève sur Philadelphie où il va

1. Quelques chiffres donneront une idée de la diminution des cours du fret depuis cinquante ans. Voici la moyenne des taux par tonne transportée sur les lignes d'Extrême-Orient :

En 1860.......	1 000 francs.	En 1882.......	150 francs.
— 1869.......	950 —	— 1892.......	87 —
— 1872.......	350 —	— 1906.......	68 —

Voir J. Dal Piaz, *Bulletin de la Ligne Maritime Française*, juillet 1911, p. 99.

prendre des barils de pétrole, les transporte à Yokohama, etc.

D'une façon générale, l'entente n'est possible qu'entre les lignes régulières. Les seuls *tramps* qui aient pu en constituer sont ceux qui ne méritent pas vraiment leur nom, ceux qui, sans être des *liners*, sont cependant affectés en fait à un même trafic. Ainsi s'est constituée la « Conférence de la Baltique et de la Mer Blanche » entre les navires qui font le trafic des bois du Nord. De même, les grands voiliers qui fréquentent la côte américaine du Pacifique ont formé l'Union Internationale des voiliers. Ces deux associations, créées en 1903, ont fonctionné sans interruption depuis lors, sans comprendre, d'ailleurs, à aucun moment la totalité des intéressés. Mais ce sont là des faits isolés.

Au contraire, le nombre des ententes entre lignes régulières est considérable. Le Rapport de la Commission anglaise des *Shipping Rings* déposé le 18 mai 1909 en énumère 75, dont il décrit la zone, la composition et le fonctionnement[1]. Il reconnaît, d'ailleurs, que l'énumération est incomplète. Nous nous trouvons donc en présence d'un phénomène qui n'offre aucunement un caractère exceptionnel. C'est seulement un phénomène nouveau tenant à des circonstances nouvelles. La première entente que l'on relève est celle de Calcutta[2], constituée en 1875, six ans après l'ouverture du canal de Suez. Cela n'a rien de surprenant si on réfléchit à l'énorme essor donné par Suez à la navigation à vapeur, par suite à l'établissement des lignes régulières. C'est à partir

1. Voir *Royal Commission on Shipping Rings Report with Minutes of evidence and appendices*, vol. II, p. 3 à 11.
2. Rapport déjà cité. vol. I, p. 76.

de ce moment que la concurrence ne connaît plus de frein et que l'équilibre se rompt, comme nous l'avons indiqué plus haut, entre le tonnage de navires offert et le tonnage de marchandises à transporter.

Voilà donc une première condition nécessaire aux ententes qui se dégage nettement. Sauf les exceptions que nous avons signalées et expliquées, les ententes ne se concluent qu'entre les armateurs desservant des lignes régulières.

Mais l'étude de celles qui existent fait ressortir un curieux contraste. Le nombre des ententes à l'exportation d'Europe est beaucoup plus grand que celui des ententes à l'importation en Europe, et cela ne laisse pas que d'être surprenant au premier abord. Plusieurs Compagnies, quelquefois plus d'une vingtaine, se lient ensemble par des engagements très précis et les respectent, pour leur trafic d'Europe sur l'Australie, par exemple. Pourquoi laissent-elles de côté dans leurs contrats le trafic de l'Australie sur l'Europe? Ce n'est évidemment pas faute de bonne volonté. Et, en effet, des obstacles spéciaux se présentent dans ce cas.

Le premier tient à la masse des marchandises. Les cargaisons que les pays d'Europe exportent sont surtout composées d'objets manufacturés, d'une valeur relativement élevée par rapport à leur poids et à leur encombrement. Les Compagnies régulières assurent sans difficulté le transport de ces cargaisons; nous savons même que le tonnage mis en ligne par elles est généralement excessif. Au contraire, les pays neufs, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Argentine, le Chili, les États-Unis, le Canada, par exemple, expédient vers les pays d'Europe à population plus dense des objets d'alimentation et des matières premières de

poids lourd que les navires de ligne les desservant ne suffiraient pas à contenir. Ce sont les *tramps*, les navires de charge, vapeurs ou voiliers sans destination permanente, qui enlèvent ces grosses cargaisons, au moins en partie. Par suite, les lignes régulières sont en concurrence avec eux au retour sur l'Europe et, à moins de circonstances particulières, il ne leur servirait de rien de s'entendre entre elles sur des prix de fret que les *tramps* ne respecteraient pas.

Le second obstacle tient à la nature des marchandises. Les produits manufacturés, les objets de prix, réclament à la fois la régularité et la rapidité des transports ; un courant commercial continu ne s'établit en ce qui les concerne qu'à cette double condition. Une élégante de New-York ne s'habille rue de la Paix que parce qu'elle compte d'avance sur l'arrivée à jour fixe des robes qu'elle commande. De même un exportateur expédie de préférence par le port où il trouve les départs les plus fréquents et les navires les plus rapides. La promptitude de l'exécution des ordres est toujours, en effet, pour la clientèle, un élément de satisfaction. Les marchandises de cette catégorie vont donc au *liner* même quand les *tramps* seraient disposés à les prendre. Il n'en est pas de même des marchandises lourdes et de peu de valeur, surtout lorsqu'elles sont susceptibles d'accumulation et de conservation. Le charbon, le minerai de fer, les phosphates, les nitrates, les bois communs et, à un moindre degré, les grains, rentrent dans cette seconde catégorie. Pour elle, c'est le phénomène inverse qui se produit. Le charbon ou le minerai, par exemple, ne sont guère transportés que par chargements complets. Souvent même le navire qui les envoie a été affrété tout exprès par le proprié-

taire de la cargaison. Ce ne sont pas des marchandises pour lignes régulières.

Cela est tellement vrai que dans la plupart des ententes on spécifie expressément que le charbon est exclu[1]. Il demeure marchandise libre et chaque armateur adhérent conserve le droit de transporter du charbon au prix qu'il voudra bien accepter.

Ainsi la nature des marchandises transportées vers l'Europe les fait échapper en grande partie au trafic des lignes régulières de la même manière que les 63 millions de tonnes[2] de charbons exportées d'Angleterre lui échappent dans l'autre sens et pour la même raison.

Là où, par suite de circonstances particulières, la masse des marchandises expédiées sur l'Europe n'est pas sensiblement supérieure à la masse des marchandises venant d'Europe, et où la nature de ces marchandises convient aux lignes régulières, des ententes se concluent à l'aller et au retour. C'est, par exemple, ce qui a lieu dans le trafic de l'Afrique du Sud. L'Afrique du Sud envoie en Europe principalement des diamants, de l'or, de la laine, des plumes d'autruches, du poil de chèvre mohair, des fruits, toutes choses exigeant des services réguliers et rapides. Sans doute, elle envoie aussi des grains et d'autres objets d'alimentation que les *tramps* pourraient transporter, mais en quantités trop peu considérable pour leur fournir ordinairement des chargements

1. Voir Rapport déjà cité, vol. I, p. 13, et les dépositions de J. S. Jeans et de J. P. Maclay, vol. III, p. 298 et 316.

2. Exportations de charbons anglais en 1910 : 64 520 320 tonnes, sans compter les 19 525 735 tonnes de charbons anglais pris dans les ports anglais pour les soutes.

complets[1]. Aussi voyons-nous figurer dans la liste des « Conferences » relevées par la Commission des Shipping Rings : 1°) une *South African outward Conference* pour le trafic du Royaume-Uni et du Continent sur l'Afrique du Sud, et 2°) une *South African homeward Conference* pour le trafic de l'Afrique du Sud sur le Royaume-Uni, le Continent, les États-Unis et le Canada[2]. Et ces deux ententes complémentaires l'une de l'autre sont parmi celles qui ont soulevé les objections les plus vives de la part de certains chargeurs. Cela se comprend puisque les négociants sud-africains ne trouvent jamais en face d'eux qu'un seul transporteur collectif, soit qu'ils expédient des marchandises, soit qu'ils en reçoivent.

La Chine et le Japon envoient en Europe des marchandises de prix, comme la soie, qui est essentiellement une cargaison de paquebots. Aussi les lignes régulières en entente pour le trafic d'Europe sur la Chine ont-elles pu s'organiser pour le trafic d'Extrême-Orient sur l'Europe. Là aussi nous trouvons une Conference homeward, c'est-à-dire pour l'importation en Europe[3], mais elle a dû faire une exception notable, celle du riz. Le riz est marchandise libre parce qu'il convient aux chargements complets des *tramps* et échappe, par suite, pour la plus grande partie, aux lignes régulières.

En parcourant ainsi la liste des conferences *homeward* beaucoup plus courte, d'ailleurs, que celle des conferences *outward*, on s'aperçoit qu'elles n'ont pu se constituer que dans la mesure où le trafic ne comportait pas un fort tonnage de marchandises

1. Voir le Rapport déjà cité, vol. I, p. 14, n° 42.
2. *Id.*, Appendices, vol. II, p. 4.
3. *Far East homeward Conference*, *Id.*, vol. II, p. 4.

lourdes. Ainsi se vérifie le rôle très important joué dans la formation des ententes maritimes par la masse comme par la nature des marchandises. Nous le préciserons mieux encore lorsque nous connaîtrons les moyens auxquels les Compagnies de navigation ont recours pour donner une sanction à leurs ententes.

III. — La sanction des ententes.

Elle varie suivant la forme donnée à leur entente. Lorsque les lignes régulières qui desservent une destination déterminée sont en petit nombre et s'offrent de mutuelles garanties, elles ont un moyen très simple de sanctionner leur entente, c'est de faire masse du fret gagné par elles sur cette destination et de se le partager d'après une proportion fixée à l'avance. C'est le système du *Pool.* Étant admis que A. fait 30 p. 100 du trafic, B. 25 p. 100 et C. 45 p. 100, A. B. et C. se distribuent le montant total du fret acquis dans cette proportion. « Chacun d'eux ayant une part définie à l'avance n'a pas intérêt à dépasser cette part, car il est alors obligé de reverser l'excédent et il garde pour lui ses dépenses supplémentaires sans avoir l'avantage d'aucune recette supplémentaire[1]. » Il ne sera donc pas porté à accepter en cachette un taux de fret moindre que le taux fixé pour enlever à ses collègues une partie de leur clientèle. D'autre part, il a avantage à transporter tout ce qu'il doit transporter; sans cela, en

1. Voir J. Dal Piaz, *Bulletin de la Ligue Maritime Française*, juillet 1911, Supplément, p. 102.

effet, au renouvellement de l'entente, ses collègues ne manqueront pas de diminuer la part du trafic qui lui est attribuée.

Mais on comprend aisément que le *Pool* ne puisse exister qu'entre un nombre très limité de maisons d'armement ayant des rapports fréquents. Dès que, sur une même destination, une dizaine de Compagnies se font concurrence, le système du *Pool* devient impossible. A plus forte raison, quand elles sont au nombre d'une vingtaine et que leurs navires battent des pavillons différents, comme c'est le cas pour l'Australie, pour Singapore et les Détroits, pour Ceylan, pour Colombo, etc. Il faut alors trouver une autre forme de sanction lorqu'on parvient à établir une entente.

Ce n'est pas chose facile étant donnée l'extrême mobilité de l'industrie des transports maritimes. Il est vrai que c'est une entreprise considérable d'établir une ligne régulière et que seules les lignes régulières peuvent entrer dans le trafic dont il s'agit. Mais une compagnie possédant une flotte nombreuse peut faire sortir quelques-uns de ses navires de lignes en exploitation et les mettre, au moins momentanément, sur une destination nouvelle sans s'imposer de lourds sacrifices. On peut changer un navire de ligne, tandis qu'on ne transporte pas d'un pays dans un autre, une mine, un haut fourneau, un tissage mécanique. Par suite, les Compagnies de navigation qui s'entendent ne sont jamais à l'abri de la concurrence imprévue et soudaine d'une ligne nouvelle. Il leur faut donc prendre un surcroît de précautions contre la survenance inopinée du navire non adhérent qui enlèvera le fret en consentant des prix inférieurs. Cependant, aucune sanction n'est possible contre lui.

Il paraît et disparaît; on ne sait pas à l'avance d'où il surgira; il est insaisissable.

Mais la clientèle qui est susceptible d'aller à lui est saisissable dans une certaine mesure. Et c'est sur elle que les *conferences* vont agir par le moyen du *Rebate System*, c'est-à-dire par un système de ristournes constituant des primes de fidélité. Un taux uniforme de fret étant appliqué à tous les expéditeurs sans considération de personnes, ceux qui chargeront exclusivement sur des navires appartenant à la conférence, et cela pendant une certaine période, bénéficieront d'un rabais (*rebate*) de 10 p. 100 par exemple. De cette manière, le client trouve dans sa fidélité à la conference un avantage sérieux qui le rend insensible aux offres des navires étrangers à la conférence lui proposant des taux de fret inférieurs pour un transport isolé.

Le *Rebate System* n'est pas, d'ailleurs, sorti un beau jour du cerveau ingénieux d'un armateur; il a son origine dans les anciens usages du commerce maritime et n'est qu'une transformation de ces usages, nécessitée par la transformation des transports maritimes eux-mêmes.

En effet, du temps de la navigation à la voile et pendant les premières années de la navigation à vapeur, l'armement avait coutume de passer des contrats à long terme avec les chargeurs importants. L'essence de ces contrats était d'assurer à ces chargeurs un régime de préférence en échange de l'exclusivité. Ils s'engageaient à confier toutes leurs marchandises aux navires de l'armateur, en retour de quoi celui-ci leur concédait certains avantages positifs. Par exemple, il leur assurait le taux de fret le plus bas accordé à un autre chargeur sur le même

navire pour la même marchandise; c'était le traitement du chargeur le plus favorisé. Ou bien l'armateur leur promettait, soit la consignation d'un de ses navires, soit une commission sur l'ensemble du fret acquis par le navire en échange d'un chargement d'une certaine importance. Ou bien enfin l'armateur leur consentait une ristourne[1].

Il est clair que ces agissements favorisaient les gros chargeurs au détriment des petits; mais cela était sans inconvénients pratiques, parce que la clientèle des petits chargeurs n'était pas née. Sous le régime de transports longs et incertains de la navigation à la voile, les négociants qui faisaient le commerce de mer demeuraient peu nombreux et s'y consacraient à peu près complètement. Souvent même, ils étaient armateurs en même temps que négociants. Avec les navires à vapeur et les lignes régulières qui en sont la conséquence, tout change. Désormais, les commerçants de l'intérieur, parfois de simples particuliers, pourront recourir aux transports maritimes qui n'offrent plus rien de mystérieux, qui comportent des arrivées et des départs à jour fixe, annoncés d'avance, mis à la disposition du public. Mais pour attirer cette clientèle nouvelle il ne suffit pas de lui donner de la régularité et de la vitesse; il faut aussi lui indiquer des prix de transport; il faut avoir des tarifs. Au lieu de discuter isolément avec chaque client comme l'armateur le faisait autrefois, la Compagnie de navigation publie ses tarifs, sauf à les remanier suivant la situation générale du marché des frets.

1. Voir, dans le Rapport de la Commission des *Shipping Rings*, le n° 32, vol. I, p. 11, et, à l'appendice XXIV, les textes de plusieurs contrats de ce genre.

A partir de ce moment, l'ère des contrats individuels dont nous venons de parler est close. Non seulement le tarif entraîne l'uniformité des prix, mais il n'est plus possible de passer des contrats avec la masse des clients occasionnels que le nouveau régime a fait surgir. Et, d'autre part, lorsque l'entente entre armateurs s'impose pour lutter contre la surproduction, la variété des contrats individuels doit faire place à une sorte de contrat collectif avec traitement égal pour tous les intéressés de la même catégorie. Les Compagnies de navigation sont obligées d'avoir des tarifs, nous l'avons vu, pour attirer la clientète nouvelle. L'existence des ententes les contraint, en outre, à les respecter.

Ce bouleversement n'était pas, on le conçoit, du goût des chargeurs importants. Ils résistèrent en affrétant des navires, en créant parfois de nouvelles entreprises de navigation; mais dès que ces entreprises étaient en exploitation elles subissaient les effets des conditions que nous venons de dire. Le remède n'était pas là.

Mais il pouvait se trouver dans une combinaison collective liant l'ensemble des chargeurs grands et petits, à l'ensemble des armateurs faisant partie de l'entente, chacun profitant des avantages convenus proportionnellement à l'importance du tonnage transporté. Ce fut le *Rebate System*.

Il se présente sous la forme d'une gracieuseté des armateurs vis-à-vis de leur clientèle. « Nous avons l'honneur de vous informer, disent en substance les *Rebate Circulars* des Compagnies, que, désireux de reconnaître l'appui que vons voulez bien nous fournir, nous avons décidé de vous payer une commission de 10 p. 100 sur le montant du fret reçu

de vous pour vos expéditions de telle ligne sur nos navires[1]. » Puis viennent les conditions de cette gracieuseté : « Cette commission sera liquidée tous les six mois, le 1er mars et le 1er septembre de chaque année, et versée neuf mois après la date de sa liquidation aux seuls chargeurs qui, jusqu'au jour du paiement, auront confié leurs expéditions aux navires des Compagnies ci-après dénommées (les membres de la conférence, bien entendu) et à la condition que ces chargeurs n'aient pas été intéressés directement ou indirectement, en leur nom ou comme agents, dans des expéditions sur d'autres navires à vapeur ».

On le voit, c'est une fidélité complète et absolue, sans aucun partage, qui est exigée de la clientèle. Et il faut qu'elle soit durable. Six mois de fidélité donnent ouverture à la liquidation de la commission, mais cette commission n'est payable que neuf mois plus tard, de telle sorte qu'on ne la touche qu'au bout de quinze mois sur les expéditions faites au début d'un semestre. Ainsi le chargeur est pris dans une sorte d'engrenage et il ne peut reprendre sa liberté qu'en renonçant à une somme toujours importante pour lui. Si la commission de 10 p. 100 sur l'ensemble de ses chargements d'un semestre est faible, c'est, en effet, que nous avons affaire à un exportateur modeste pour lequel une petite somme est à considérer. Si, au contraire, il s'agit d'un gros exportateur, la somme s'enfle à proportion. M. J. Holt, de la *West African Trade Association*, estime à £. 6 000 (fr. 150 000) la somme moyenne que lui ferait perdre une infidélité à la Conférence sud-afri-

1. Voir, par exemple, la *Rebate Circular* de la Conférence de l'Afrique du Sud en date du 1er mars 1904, appendice XXIX du Rapport de la Commission des *Shipping Rings*, t. II, p. 115.

caine[1]; M. Zochonis, de la Chambre de Commerce de Manchester, considère que sa perte moyenne serait de £. 4 500 (fr. 112 500)[2].

Le *Rebate System* fut appliqué pour la première fois en septembre 1877, à certaines expéditions de Manchester, par la Conférence de Calcutta, la première en date des Conférences maritimes, constituée en 1875. Il donna de si bons résultats qu'il fut étendu successivement à une série de trafics différents : en 1879 à la Chine; en 1884 à l'Australie; en 1886 à l'Afrique du Sud; en 1895 à l'Afrique de l'Ouest; en 1896 à la Plata et au Sud du Brésil, etc. Il constitue aujourd'hui la sanction la plus ordinaire des ententes maritimes.

Ce n'est pas à dire qu'il soit d'une application universelle. Nous avons déjà noté que les conférences n'englobaient pas d'ordinaire les marchandises en vrac qui conviennent aux *tramps*, le charbon, par exemple. C'est donc un *open article*, un article libre, auquel le système des *rebates* ne s'applique pas. Mais il arrive parfois qu'une conférence exige de ses clients la fidélité pour les expéditions de certaines marchandises sans leur accorder, en retour, de prime pour cette fidélité. Ainsi, un négociant chinois ou japonais peut se trouver dans les trois situations suivantes vis-à-vis de la Conférence des lignes de l'Extrême-Orient sur l'Europe, suivant la nature des marchandises qu'il exporte : 1° s'il exporte du riz, il n'a pas à se préoccuper de la Conférence; c'est une marchandise libre, susceptible d'être transportée par *tramps*; 2° s'il exporte du thé, etc., il est tenu, sous

1. Témoignage de M. J. Holt devant la *Royal Commission of Shipping Rings*. Vol. III, p. 197. Questions 5 378 et 5 379.

2. Témoignage de M. Zochonis, *id.*, vol. IV, question 13 482.

peine de perdre ses commissions, de le confier à un navire de la Conférence, mais il touchera une commission sur le fret de ce thé; 3° si, enfin, il expédie de la soie ou des valeurs, il devra faire cette expédition par les navires de la Conférence sous peine de la sanction ordinaire, mais aucune commission ne lui sera comptée sur le fret de cette soie ou de ces valeurs. On estime, sans doute, que, dans ce cas, la fidélité n'est pas assez méritoire pour être récompensée et, en effet, personne n'aurait l'idée d'expédier par un vapeur de charge ou par un voilier des valeurs ou de la soie pouvant atteindre le prix de 100 francs le kg. quand des paquebots sont prêts à les transporter.

Mais le *Rebate System* rencontre un obstacle insurmontable dans un des trafics les plus importants qui soient au monde, celui de l'Atlantique-Nord. Alors qu'il est contraint de se compléter par des combinaisons spéciales sur certains points comme Singapore, Ceylan ou Colombo [1], aux États-Unis il n'a pu recevoir aucune application et la raison de cet échec se trouve dans la nature du fret transporté.

En ce qui concerne les relations entre les États-Unis et l'Europe, cette raison nous est déjà connue. La masse des marchandises à transporter en vrac est telle que les lignes régulières ne sauraient y suffire; il ne peut donc pas être question d'écarter la concurrence des *tramps*, indispensables aux blés, aux maïs, aux pétroles, aux cotons, que les États-Unis nous envoient en énormes quantités [2].

1. Voir le Rapport déjà cité, vol. I, p. 14, 15, 16 et 18.

2. Exportations de blés des États-Unis en 1908 : 100 millions de boisseaux; en 1909, 66 millions de boisseaux. Le boisseau

Entre l'Europe et les États-Unis, au contraire, ce sont bien des marchandises de lignes régulières qui forment la masse, mais il faut y ajouter un élément particulier de trafic, les passagers. Pendant une dizaine d'années, avant la crise monétaire de 1907-1908, les États-Unis recevaient annuellement une moyenne d'un million d'émigrants en chiffres ronds[1]. Et, même avant cet énorme afflux, le transport des passagers dominait déjà l'ensemble du trafic maritime sur les États-Unis. Il faut compter aussi avec le passager de cabine qui exige des navires rapides, luxueusement installés et à départs fréquents. Plus le navire est rapide, plus ses machines et ses soutes tiennent de place[2], moins il en reste pour les marchandises. Le passager et l'émigrant deviennent ainsi la principale préoccupation des Compagnies exploitant les lignes régulières à grande vitesse de l'Atlantique-Nord.

Or le passager, l'émigrant même, n'est pas une marchandise inerte. On ne l'expédie pas; il choisit son navire, tout au moins sa Compagnie. De plus, ce n'est pas un client habituel comme le négociant, mais un client occasionnel. Les armateurs se trouvent donc sans action sur lui et il suffit de réfléchir un instant pour comprendre que les primes de fidélité, fondement du *rebate system*, ne peuvent pas jouer dans son cas.

équivaut environ à 1/3 d'hectolitre. (Voir Rapports Commerciaux des Agents diplomatiques et consulaires de France. Année 1911, n° 933, p. 6.)

1. En 1909 et 1910, depuis la crise, les chiffres sont respectivement de 771 380 et 770 542. (Voir *Shipping Gazette* du 24 janvier 1911.)

2. On sait que la vitesse d'un navire donné croît suivant la racine cubique de sa puissance en chevaux-vapeur.

Dépourvues de cette sanction, les ententes entre les Compagnies de navigation desservant le Nord-Atlantique n'ont jamais eu qu'un caractère éphémère. Des périodes d'accord succèdent à des périodes de concurrence effrenée avec guerres de tarifs; mais jamais un régime stable n'a pu être établi. Et c'est là un fait qui mérite d'être noté.

Il indique tout d'abord, par une sorte de démonstration « a contrario », l'efficacité du système des *rebates*. Un grand nombre de conférences se maintiennent en y ayant recours. Et voici qu'un trafic important, ne pouvant pas l'appliquer par suite de la nature de son fret, est voué à l'instabilité chronique! Il semble qu'en dehors des *rebates* il n'y ait pas de sanction pour les ententes entre lignes régulières quand leur petit nombre ne leur permet pas de former un *pool*.

Et, cependant, les effets de la concurrence anarchique sont plus désastreux encore ici que partout ailleurs. Les navires que l'on met en ligne sont les plus coûteux qui soient au monde. Les grandes vitesses, les installations de haut luxe, se rencontrent surtout dans la flotte des paquebots du Nord-Atlantique. Le Gouvernement anglais a mis une sorte de point d'honneur à doter la Compagnie Cunard de ses deux grands navires *Mauretania* et *Lusitania* pour battre le record de la vitesse sur New-York. Les Compagnies allemandes ont construit pour la même ligne le *Deutschland* et les deux *Kaiser Wilhelm*. Notre Compagnie transatlantique soutient la comparaison avantageusement avec *La Provence* et va incessamment mettre en service le superbe paquebot *La France*. Chacun porte de ce côté son plus vigoureux effort. Par suite, les navires du Nord-Atlantique

devraient voyager toujours à pleine charge pour couvrir leurs énormes frais d'exploitation. Pourtant c'est le contraire qui se produit. Dans la saison d'hiver, par exemple, les passagers de luxe se font rares; un seul paquebot suffirait à transporter dans d'excellentes conditions de confort ceux qui se dispersent sur trois ou quatre. Mais ces paquebots sont concurrents. Lequel d'entre eux peut s'arrêter sans compromettre irrémédiablement les intérêts de la Compagnie dont il porte le pavillon, sans lui faire perdre son rang et sa clientèle? Et tous continuent à partir au jour dit et à faire des voyages ruineux.

Pour remédier à cet état de choses une simple entente entre Compagnies indépendantes ne suffit pas. La fusion de plusieurs entreprises concurrentes pourrait seule atteindre le but, c'est-à-dire diminuer le nombre des départs sans retirer son pavillon de la ligne une seule semaine. C'est ce qu'avaient compris les fondateurs du trust de l'Océan. Leur conception correspondait à une vue très juste de la situation; ils s'étaient rendu compte que les ententes ne trouvant pas dans le Nord-Atlantique la sanction efficace du *rebate system*, il fallait créer un lien plus énergique, un degré plus avancé de concentration industrielle, et fondre en une seule affaire, quelques-unes des grandes Compagnies de lignes régulières se faisant concurrence.

C'est en février 1902 que fut créé le trust de l'Océan sous le nom de *International Navigation Company of New Jersey*, changé au mois de septembre de la même année en celui de *International Mercantile Marine Company*. Dès ce moment, il groupait sous une même direction une flotte de plus d'un million de tonneaux de jauge brute, entière-

ment consacrée à la navigation de l'Atlantique-Nord et presque exclusivement aux relations maritimes entre les États-Unis et l'Angleterre. Le pavillon britannique et le pavillon étoilé continuaient à flotter respectivement sur les unités provenant d'une entreprise anglaise ou d'une entreprise américaine. Mais la conduite de l'affaire était placée entièrement entre les mains du trust, c'est-à-dire d'une Société américaine. Les Compagnies ainsi absorbées étaient la *White Star Line*, la *Dominion Line*, l'*International Line*, la *Red Star Line*, F. Leyland and C°, Ismay, Imrie and C°, Richard Mill and C°.

Cette absorption ne s'était pas faite sans de longues négociations. Pour décider les entreprises ci-dessus nommées à se fusionner ainsi, il avait fallu leur constituer de très sérieux avantages, et notamment fixer leur prix d'achat à un chiffre très élevé. celui de la *White Star Line* atteignait près de 268 millions de francs (267 485 900), dont près de 79 (78 680 900) versés en argent, le reste représenté par des actions de la nouvelle Société. Étant donné que la flotte cédée par la Compagnie avait un tonnage total de 266 824 tonneaux de jauge brute, le tonneau cédé ressortait à plus de fr. 1 000, chiffre évidemment exagéré, même pour des paquebots, car il n'aurait jamais pu se justifier que pour des unités de grand luxe, de grande vitesse et absolument neufs. La capitalisation avait donc été faite à un taux anormal. On s'en rend mieux compte encore par la lecture des contrats du 4 février 1902[1].

1. Voir dans le Rapport Annuel du *Commissioner of Navigation* américain pour 1902, Appendice I, p. 380 à 407, les différents documents relatifs à la création du Trust, notamment les *Agreements*.

Il faut les lire attentivement et complètement, car tout a été fait pour dissimuler la surcapitalisation. Ainsi le contrat principal stipule dans son quatrième chapitre[1] que la valeur des actions de la *White Star Line*, de la *Dominion Line* et celle du capital d'Ismay, Imrie and C° et de Richard Mill and C° seront obtenues en multipliant par 10 le bénéfice net (net profit) de chacune de ces entreprises pour l'année 1900. Une pareille modération surprend au premier abord. Capitaliser au denier dix, comme disaient nos pères, c'est vouloir, au contraire, diminuer le montant du capital. Mais les contrats annexes donnent la clef du mystère en expliquant que le « net profit » sera établi d'une façon très spéciale sans tenir compte, par exemple, des intérêts des obligations ni des contributions au *Protecting and indemnity clubs*. Enfin, le capital obtenu en décuplant ces « bénéfices nets » arbitraires est cédé moyennant 25 p. 100 en argent comptant, 75 p. 100 en actions de préférence cumulatives à 6 p. 100, et de plus 37,5 p. 100 en actions ordinaires (*common stock*). Ici, comme dans d'autres affaires américaines du même genre, le *common stock* représente donc un capital en espérances, une plus-value escomptée par avance et devant résulter des *economies of combination*. Au moment de la création du Trust de l'Océan, on avait annoncé que les dépenses d'exploitation se trouveraient réduites de 60 millions par an.

Mais le capital du Trust ne comprend pas seulement la somme des prix d'achat consentis aux

1. *Loc. cit.*, p. 382.
2. *Id.*, p. 385 et 390.

entreprises absorbées; il faut y ajouter également la très large commission que la banque Morgan a stipulée à son profit « pour ses bons offices » et qui constitue des frais de premier établissement. Précisément parce que les négociations étaient difficiles à faire aboutir, le négociateur a demandé de gros honoraires : 250 millions de francs. Il faudrait rémunérer aussi ces millions qui viennent enfler le capital.

Le capital enflé au moment de l'émission a été promptement ramené à des proportions plus modestes. Les 850 millions de février 1902 ne représentaient plus, d'après la cote de la Bourse de New-York, que 525 millions au 31 décembre de la même année, 183 millions 1/2 en juillet 1904 et 225 millions en août 1911. Depuis le 1er décembre 1902, l'*International Mercantile Marine C°* ne donne pas de dividende.

En somme, le Trust a abouti à un échec financier. La surcapitalisation que nous venons d'indiquer est assurément une des causes de cet échec, mais ce n'est pas la seule. Peut-être, aurait-on pu arriver à rémunérer un capital de 850 millions de francs d'une façon convenable si les économies d'exploitation prévues avaient été réalisées, c'est-à-dire si on avait pu diminuer le nombre des départs de paquebots. En fait, aucune réforme sérieuse n'a été possible de ce côté : la concurrence extérieure était trop importante pour le permettre. En particulier, la Compagnie Cunard ayant refusé d'entrer dans la combinaison Morgan, celle-ci ne réunissait pas une proportion suffisante du tonnage des lignes régulières assurant les relations entre les États-Unis et la Grande-Bretagne pour organiser ses services d'une façon

normale en tenant compte des besoins du trafic sans se soucier des nécessités de la concurrence. Elle n'a jamais rempli la condition première de toute entente en vue de combattre la surproduction, savoir le groupement d'une forte proportion des intéressés. Ainsi se confirme le jugement sommaire émis, dit-on, par M. Carnegie sur le Trust de l'Océan et son organisateur, M. Morgan : *The Ocean was too big for him*, l'Océan était trop grand pour lui ».

L'expérience tentée a, du moins, l'avantage de préciser la sanction possible d'une entente maritime dans le Nord-Atlantique. Le *Pool* n'y est pas praticable à cause du grand nombre des compagnies. Le *Rebate System* y reste sans application à cause de la prédominance des passagers. Une puissante fusion de compagnies concurrentes pourrait y être efficace.

Cependant une autre sanction a été imaginée et mise en œuvre dans le même trafic. Elle fonctionne pour l'entente qui lie le Trust Morgan aux deux grandes compagnies allemandes, le *Norddeutscher Lloyd* et la *Hamburg Amerika*. M. Morgan aurait vivement souhaité de les faire entrer dans le Trust au même titre que les compagnies anglaises et américaines qui en font partie. On assure même qu'il aurait offert à M. Ballin, directeur de la Hamburg-Amerika, la direction de la flotte combinée au cas où ses offres auraient été acceptées. Mais la marine marchande allemande, et spécialement la section des lignes régulières, est beaucoup trop étroitement liée à l'action politique du Gouvernement impérial pour accepter un arrangement de ce genre. Il ne pouvait pas être question de placer sous la domination d'une compagnie américaine des paquebots battant le pavillon de l'Empire. D'autre part, les armateurs

allemands étaient trop avertis des avantages de la concentration commerciale pour négliger l'occasion d'une entente profitable à leurs intérêts. C'est alors que fut imaginée l'ingénieuse combinaison qui, tout en respectant d'une façon complète l'indépendance de deux grandes Compagnies de Brême et de Hambourg, tend à modérer les effets de la concurrence entre leurs flottes et celle du Trust.

C'est une alliance offensive et défensive entre les deux groupes (*Schutz und Trutz bundniss*), ainsi que le déclare la circulaire de la *Hamburg America* à ses actionnaires en date du 24 mai 1902[1], et cette alliance est sanctionnée par une communauté d'intérêts : le Trust touche à chaque exercice une somme représentant le quart des dividendes distribués par chacune des compagnies. En retour, il paie à chacune d'elles 6 p. 100 sur le quart de son capital-actions. En d'autres termes, le Trust garantit à forfait aux compagnies une rémunération de 6 p. 100 sur le quart de leur capital et touche, comme s'il possédait le quart de leurs actions, le quart des dividendes distribués par elles. De cette manière, ni le Trust, ni les Compagnies, n'ont intérêt à se faire une concurrence trop acharnée. En effet, que le Trust fasse baisser ou disparaître les profits des Compagnies, il supportera les conséquences de cette baisse pour un quart du capital ; il touchera, par exemple, 2 p. 100 ou même rien du tout et versera quand même 6 p. 100. A l'inverse, si les Compagnies augmentent leurs profits par une concurrence victorieuse au Trust, celui-ci en profitera pour un quart de leur

1. Voir, dans le Rapport du *Commissioner of Navigation* de 1902 déjà cité, le texte de cette circulaire ainsi que celui de la circulaire du *Norddeutscher Lloyd* du 31 mai 1902, p. 395 et 397.

capital. Il touchera, par exemple, 10 ou 12 p. 100 et versera 6 p. 100 seulement.

L'alliance offensive et défensive ainsi sanctionnée comporte les stipulations expresses suivantes : 1° ni la Combinaison Morgan ni les Compagnies ne doivent acquérir les actions l'une de l'autre; 2° un comité commun, composé de deux représentants du Trust et de deux représentants des Compagnies, est chargé de veiller à la bonne exécution des engagements pris et tient les intéressés en contact permanent; 3° chacune des parties s'oblige, quand elle a besoin d'affréter des navires en cas d'insuffisance momentanée de sa flotte, à donner la préférence aux navires des autres parties; 4° enfin, une série de dispositions relatives au partage du trafic tendent à restreindre la concurrence sur telle ou telle destination déterminée; par exemple, le Trust abandonne à la *Hamburg Amerika* seule le trafic de New-York sur les Antilles et sur l'Extrême-Orient; il s'engage à ne pas envoyer ses navires dans un port allemand sans l'agrément des Compagnies; s'il augmente le nombre de ses touchées dans certains autres pays, les Compagnies pourront augmenter le nombre des leurs dans la même proportion. De leur côté les Compagnies allemandes acceptent de maintenir dans certaines limites l'activité de leur trafic sur la Grande-Bretagne. Si de nouvelles lignes sont établies par une des parties, les autres auront, dans certaines conditions, le droit de s'y intéresser, etc.

Le contrat, valable pour vingt ans, sauf cas de résiliation prévus, serait suspendu en cas de guerre soit entre les États-Unis et l'Angleterre, soit entre l'Allemagne et l'Angleterre, soit entre l'Allemagne et les États-Unis, pendant la durée de la guerre.

On le voit, c'est bien une entente formelle et elle est garantie par une sanction d'un genre particulier, une communauté d'intérêts exactement définie. Quelque importante qu'elle soit, elle n'est pas susceptible, au moins dans l'état actuel de l'armement, des nombreuses applications du *rebate system*; mais on peut s'en inspirer pour modifier le procédé des *pools* maritimes. Elle constitue, en effet, une sorte de *pool* restreint.

Contre ces différents modes d'entente, la clientèle des chargeurs n'est pas désarmée, au surplus. Et, sur plusieurs points, elle est parvenue à s'organiser d'une manière effective.

IV. — Les moyens de défense des chargeurs.

Il faut examiner les principaux cas dans lesquels ces moyens de défense ont réussi pour apprécier leur efficacité et les conditions qui permettent leur succès.

En 1881, les importateurs indigènes de cotonnades de Bombay payaient 40 shillings la tonne pour le transport de ces marchandises de Manchester à Bombay. C'était le prix de la Conference établie entre la *Peninsular and Oriental*, la *Hall Liné*, l'*Amchor Line* et la *Clan Line*. Ils se constituèrent en Association, au grand étonnement de leurs expéditeurs de Manchester qui les jugeaient incapables d'une pareille initiative, à la stupéfaction plus forte encore des Compagnies de navigation, et amenèrent celles-ci, par leur excellente discipline, à passer avec la *Bombay Native Piece Goods Merchants'Association* un contrat de transport à 30 shillings la tonne. C'était déjà un beau succès. En 1894, une nouvelle Compa-

gnie s'étant formée en dehors de la Conférence, l'Association des Marchands indigènes passa avec elle un contrat à 20 shillings la tonne. Les lignes en entente jugèrent le danger si grand qu'elles rachetèrent la Compagnie nouvelle bien au-dessus de sa valeur et consentirent à l'Association, pour prévenir le retour d'une pareille aventure, un contrat à 21 shillings 6 deniers la tonne. L'année d'après, en 1895, le fret était abaissé à 20 shillings 6 deniers et il s'est maintenu à ce taux jusqu'en 1910[1].

Voilà un intéressant exemple de l'action concertée des chargeurs et ce sont des marchands hindous qui nous l'offrent. Depuis trente ans, leur ligue ne s'est point rompue et ils ont tout lieu de s'en féliciter. Mais il faut reconnaître que le trafic des cotonnades présentait une condition de concentration préalable très favorable à l'entente des importateurs. Bombay est le grand centre d'importation des cotonnades anglaises dans l'Inde. En s'unissant, les marchands indigènes constituaient un groupe très important et pouvaient traiter de puissance à puissance avec la Conférence. C'est là une condition rare, au moins à ce degré, dans le commerce des marchandises de lignes régulières.

Elle se retrouve ailleurs cependant. Aux États-Unis, par exemple, ceux des Trusts qui font de l'exportation constituent pour des lignes de navigation de tels clients qu'ils obtiennent aisément un traitement de faveur. Nous ne parlons pas ici du Trust du pétrole dont les exportations ont lieu par

1. Voir le Rapport de la Commission des *Shipping Rings*, t. I, p. 35; le témoignage de M. Langdon, Président de la Chambre de Commerce de Manchester, t. III, p. 28, et les Appendices vol. II, p. 136.

bateaux-citernes quand il s'agit d'huiles brutes et par *tramps*, vapeurs ou voiliers, dans le cas d'huiles raffinées. Le pétrole, comme les grains, ne voyage pas sur des paquebots. Mais les machines agricoles, souvent commandées pour l'époque fixe à laquelle elles doivent être utilisées, constituent un fret de lignes régulières. On sait qu'elles sont exportées en grandes quantités par les États-Unis, non seulement sur l'Europe, mais aussi sur d'autres pays, l'Afrique du Sud, en particulier. Le *Harvester Combine*, ou trust des moissonneuses, qui groupe les principales marques de machines agricoles, expédie ainsi sur le Cap de 20 000 à 50 000 tonnes par an[1]. Aussi le traite-t-on non pas comme un exportateur soumis aux règles ordinaires, mais comme un exportateur de *Contract quantities*, de quantités justifiant des arrangements spéciaux. La concentration commerciale puissante établie entre les producteurs américains de machines agricoles se trouve faire équilibre à la concentration commerciale énergique dont les Conférences sur l'Afrique du Sud sont la manifestation.

Ailleurs, plusieurs entreprises industrielles ou commerciales se groupent en une sorte de syndicat pour opposer leur force commune à celle de la Conférence, se faire écouter par elle, et conclure avec elle une véritable convention collective de transport. Voici, par exemple, ce qui se passe en Australie : l'*Australian Merchants' Association*, formée en 1902, compte environ 30 membres représentant tous d'importantes maisons qui trafiquent avec l'Australie et

1. Voir la déposition de M. Edward Lloyd, directeur de la *Bucknall Steamship C°*, dans le rapport sur les *Shipping Rings*, vol. IV, p. 139 et suiv. Voir aussi vol. I, p. 66.

la Nouvelle-Zélande. Elle a obtenu de la Conférence des Compagnies de navigation de sérieux avantages. En premier lieu, les Compagnies ont accepté d'unifier les frets sur Sydney et Melbourne, alors qu'auparavant le fret sur Melbourne était toujours plus élevé. C'est à Sydney, en effet, que les navires trouvent les installations nécessaires pour les diverses réparations qu'ils ont à effectuer. Le temps qu'ils y passent en opérations de déchargement est donc utilisé par eux, tandis que les escales à Melbourne allongent de toute leur durée la période d'immobilisation du navire. En second lieu, l'Association a obtenu des réductions de fret nombreuses. Enfin, en 1906-7, malgré la forte hausse du charbon, elle a maintenu dans de très modestes limites l'augmentation de fret réclamée par les armateurs. Cette augmentation n'a pas dépassé en moyenne six pence (fr. 0,60) par tonne[1]. De plus, l'Association ne se contente pas de conventions verbales, d'engagements vagues; elle exige qu'un instrument en forme soit rédigé et constate expressément les stipulations acceptées de part et d'autre. C'est bien, on le voit, une convention collective de transports et une convention en bonne et due forme qu'elle entend conclure. Bien que les membres de l'Association soient des exportateurs anglais, leurs clients d'Australie ne demeurent pas étrangers à la passation du contrat. Là où ils sont organisés, ce sont même eux qui prennent parfois l'initiative des demandes de réduction de fret. Tel a été le cas, en particulier, pour l'Association des Importateurs de Victoria qui a mis en mouvement l'*Australian*

1. Voir Rapport déjà cité, vol. I, p. 86. Voir aussi la déposition de M. Tredwen, vol. III, p. 100 et suiv.

Merchants'Association. On peut, dès à présent, prévoir des conventions collectives où figurent non plus deux, mais trois intérêts distincts : celui des armateurs, celui des exportateurs et celui des importateurs. Il suffit pour cela que chacun de ces intérêts trouve son expression dans un groupement le représentant réellement.

Là est la vraie et la seule difficulté. En examinant les divers exemples consignés dans le Rapport sur les *Shipping Rings* et dans les documents qui l'accompagnent, on constate que les ligues de chargeurs obtiennent des résultats exactement proportionnels à leur valeur représentative par rapport aux intérêts qu'elles défendent. Le *South African Merchants'Committee* n'a pas été inactif. Il a obligé la Conférence du Sud-Afrique à certaines concessions relatives à la régularité de ses départs, aux délais de préavis pour la modification des prix; mais l'ensemble des négociants sud-africains n'est pas satisfait de ces succès partiels et voudrait voir les efforts du Comité porter sur la réduction des frets [1]. « Les membres de ce Comité, dit M. Nisbet, importateur d'East London (Afrique du Sud), habitent maintenant Londres; ils ont porté naguère le poids du jour et de la chaleur, mais aujourd'hui ils ne veulent plus s'embarrasser de questions de ristournes (*they don't want to be worried with questions of rebates*). » Ils touchent leurs commissions sur le montant du fret comme sur le prix des marchandises qu'ils nous expédient [2]. M. Hosken, parlant au nom de la Chambre de Commerce de Johannesburg, déclare

1. *Op. cit.*, vol. I, p. 86. Voir aussi, dans le vol. V, le rapport de la Sous-Commission du Sud-Afrique, p. XVIII et XIX.
2. Déposition de M. D.-D. Nisbet, vol. V, p. 48.

que les intérêts de cette Compagnie et ceux du Comité ne sont pas les mêmes. « Nous sommes, nous, des consommateurs de l'Afrique du Sud; eux sont simplement des expéditeurs de Londres; ils jouent le rôle d'agents vis-à-vis de ceux qui paient le fret[1]. » Voilà pourquoi leur action n'est pas plus efficace. Certains négociants sud-africains en viennent même à la nier complètement et à voir dans le Comité une sorte d'allié de la Conférence. C'est l'opinion de M. J.-M. Jagger, de la Chambre de Commerce de Cape Town. « Un grand nombre d'entre nous, dit-il, considèrent le Comité comme une filiale (*a branch*) de la Conférence. Autant que nous pouvons en juger, la Conférence met le Comité en avant quand il y trouve avantage et laisse ses suggestions de côté ou les traite sans considération dans le cas contraire[2]. »

La conclusion générale qui se dégage clairement de l'examen de ces faits est que les chargeurs ont un moyen de faire équilibre aux armateurs groupés en conférences, c'est de se grouper eux-mêmes. L'entreprise présente parfois de sérieuses difficultés; c'est le cas, notamment, quand les négociants se trouvent dispersés dans différents centres et entre plusieurs branches de trafic; mais, quels que soient les obstacles à surmonter, la solution se trouve là.

Tel est, d'ailleurs, l'avis de la Commission des *Shipping Rings*. Le rapport de la majorité place en tête de ses *recommandations* la constitution d'associations de négociants et de chargeurs et il la justifie par une série d'arguments dont nous reproduisons textuellement les plus importants[3].

1. Déposition de M. William Hosken, vol. V, p. 118.
2. Déposition de M. J.-M. Jagger, vol. V, p. 195.
3. Rapport, vol. I, p. 85.

Il existe une communauté d'intérêts entre les chargeurs et les armateurs considérés dans leur ensemble, en dépit des divergences qui peuvent se produire entre telle catégorie de chargeurs et telle conférence d'armateurs. Nous estimons qu'il est souhaitable de voir les armateurs tenir compte dans leurs déterminations de l'opinion collective du commerce.

« Beaucoup de questions importantes naissant des rapports entre les négociants et les armateurs ne peuvent pas être tranchées par la loi et doivent être résolues par voie de négociations et de conventions privées. Mais les armateurs unis en conférences possèdent la grande puissance qui dérive du fait de traiter au nom d'un groupe et, dans beaucoup de cas, les négociants et chargeurs isolés ne peuvent pas faire équilibre à cette puissance.

« Nous pensons que la plupart, sinon la totalité des abus que le système des conférences provoque, peut trouver un remède approprié dans les associations de négociants et de chargeurs. »

La Commission ajoute que les Chambres de commerce ne lui paraissent pas aptes à représenter les intérêts des négociants vis-à-vis des conférences d'armateurs. Elles sont, à la fois, trop compréhensives et trop limitées. Chacune d'elles a dans sa sphère d'action des intérêts étrangers à ceux dont il s'agit et, d'autre part, aucune d'elles ne groupe tous les représentants de ces intérêts. Il faut donc créer des associations spéciales au but poursuivi.

Le Rapport de la minorité conclut aussi à la nécessité de cette création ; mais il réclame que le « Board of Trade » exerce un contrôle sur les groupements du commerce et de l'armement ; qu'il leur impose des conditions, les reconnaisse officiellement, les surveille

et les oblige à publier des comptes rendus détaillés de leurs agissements[1]. Il n'y a pas, on le voit, un abîme infranchissable entre les membres de la majorité et ceux de la minorité. Les uns et les autres voient la solution aux difficultés existantes dans la constitution de groupements permettant une discussion collective des conditions de transports entre les représentants du commerce et ceux de l'armement.

Il nous reste à voir quelles sont ces difficultés, autrement dit, quelles objections soulèvent les ententes maritimes et, principalement, leur sanction la plus ordinaire, le *Rebate System*. Mais il y a lieu de noter également les avantages que l'on s'accorde à leur reconnaître. C'est donc l'examen de leurs résultats, favorables ou défavorables, que nous allons aborder.

V. — Les résultats des ententes maritimes.

La grande objection que soulèvent les ententes maritimes est celle que nous avons déjà rencontrée à propos de toutes les ententes industrielles. On les accuse de créer des monopoles, tout au moins de restreindre la liberté du commerce. Il est indispensable d'examiner à fond la portée réelle de cette accusation, et c'est bien le lieu de le faire ici parce que nous nous trouvons sur un terrain dégagé des éléments artificiels qui compliquent et obscurcissent le problème dans la plupart des autres industries.

Nous avons vu, en effet, que les lois douanières tendant à isoler un marché national faussent par là

1. Rapport, vol. I, p. 114 à 116.

même le jeu naturel des forces économiques et favorisent une sorte de monopole global de l'industrie nationale sur ce marché. Tout État qui se préoccupe de fermer ses frontières aux produits étrangers apporte par là même une restriction au commerce et crée par suite une situation avantageuse aux industriels qui poursuivraient le même but. Il se fait en quelque sorte leur complice, quelles que soient, au surplus, les raisons légitimes, voire même les nécessités économiques qui le déterminent à prendre ces mesures. Dans l'industrie des transports maritimes internationaux, rien de semblable. Il n'y a pas et il ne peut pas y avoir de terrain absolument réservé à un seul pavillon. En fait, il n'y a même plus de surtaxe de pavillons, et les pays qui veulent venir en aide à leur marine marchande sont obligés de recourir à des encouragements directs, avoués ou dissimulés. Les restrictions à la liberté du commerce, dans la mesure où elles existent, sont donc bien l'œuvre des armateurs.

De plus, les entreprises de transports publics par mer peuvent naître et se développer sous le régime absolu de la libre initiative, alors que les entreprises du transport par chemins de fer ne peuvent se créer qu'avec une concession de l'État souverain, les autorisant à traverser des propriétés privées ou à user pour leur utilité personnelle de propriétés publiques. Toute compagnie de chemin de fer détient ainsi une parcelle de l'autorité publique et la libre concurrence entre plusieurs lignes parallèles ne saurait être durable, comme le prouve l'exemple des États-Unis. Le monopole de fait d'une compagnie sur le réseau qu'elle dessert ne peut pas être évité. Là où le contrôle de l'État sur les tarifs n'a pas été réservé pour faire contre-poids à ce

monopole, on tombe dans l'abus des *discriminations* et les entreprises de transport par voie ferrée ont la faculté de rançonner le commerce et l'industrie à leur profit. Nous avons expliqué que c'est là la principale origine des trusts américains.

Ainsi dégagées des deux éléments artificiels qui influent le plus fortement sur l'établissement des monopoles de fait, les ententes maritimes apparaissent comme de purs phénomènes de concentration. Il est d'autant plus intéressant de rechercher en quoi et comment elles restreignent la liberté commerciale.

A s'en tenir au sens grammatical, il est vrai qu'un contrat intervenu entre un chargeur et un armateur et contenant les stipulations habituelles du *rebate system* restreint la liberté de ceux qui l'ont signé. Mais on pourrait en dire autant de tout contrat conférant une exclusivité. Quand un négociant en nouveautés commande à un fabricant de Roubaix une certaine quantité d'une étoffe déterminée en stipulant que ce fabricant ne devra livrer la même étoffe à aucune autre maison, il restreint la liberté commerciale de son co-contractant. A un moindre degré, tout industriel qui accepte une forte commande devant assurer la marche de ses usines pendant une certaine période, voit se restreindre la liberté qu'il avait auparavant de prendre d'autres commandes pour la même période. Enfin, à bien prendre, tout usage que l'on fait de la liberté commerciale, comme de toute autre liberté, apporte une restriction à cette liberté. Vous avez la liberté d'employer vos capitaux ou votre activité à une entreprise quelconque; mais si vous choisissez d'engager telle somme d'argent dans l'industrie textile, vous ne pourrez plus la mettre dans la métallurgie, et si vous décidez de diriger per-

sonnellement une exploitation minière dans le Nord de la France vous renoncez par là même à diriger en personne et dans le détail une maison d'armement à Marseille ou une banque à San Francisco. De même si vous chargez une marchandise sur un navire de la Conférence Sud-Africaine, vous renoncez par là même à la liberté que vous avez de la garder, de la confier à d'autres ou de la transporter sur un navire vous appartenant ou affrété par vous.

Mais il y a plus dans le cas du *rebate system*. En premier lieu, le chargeur ne renonce pas à sa liberté seulement pour l'expédition qu'il fait, mais aussi pour des expéditions futures. En second lieu, sa liberté de s'adresser à d'autres navires qu'à ceux de la Conférence est théorique. En fait, il n'en trouve pas d'autres et c'est se jouer que de lui conseiller l'acquisition d'un navire ou son affrètement pour les expéditions du genre de celles qu'il a à faire. Nous savons déjà, en effet, qu'elles ne conviennent qu'aux lignes régulières, qu'elles se font par petites quantités successives et ne justifieraient pas un affrètement. C'est là ce dont se plaignent les chargeurs. Toutes les réclamations contenues dans les nombreuses dépositions dont la Commission des *Shipping Rings* publie le texte peuvent se résumer ainsi : Le commerce est pratiquement obligé de recourir pour certains de ses transports aux navires groupés en conférences ; il ne peut, en effet, échapper à cette obligation qu'en subissant les sanctions prévues par le *Rebate system*, c'est-à-dire en perdant des sommes d'argent relativement importantes.

L'armement répond en substance que lui aussi est obligé par le régime moderne des transports maritimes de restreindre sa liberté commerciale. L'établis-

sement d'une ligne régulière de navigation comporte toute une série d'engagements à long terme se résumant dans l'obligation de mettre à la disposition du commerce, d'une façon permanente, à intervalles fixés d'avance, des navires d'une vitesse et d'un type déterminés, de les faire partir au jour dit avec ou sans chargement, d'entretenir des agences dans les ports d'escales, etc. La Compagnie qui exploite une ligne régulière se trouve liée vis-à-vis du commerce. Elle ne peut tenir ses engagements que si le commerce se trouve, à son tour, lié vis-à-vis d'elle, dans une certaine mesure. C'est pourquoi les conférences et le *Rebate system* sont un élément de progrès. Ils donnent à l'armement des garanties qui lui permettent d'engager sans trop de risques les capitaux nécessaires à l'amélioration de ses services, à leur transformation même, quand cela devient nécessaire. La Commission des *Shipping Rings* a dû reconnaître que les ententes maritimes avaient contribué dans une très appréciable mesure au progrès de la navigation ; elle a relevé dans son rapport, avec beaucoup de soin et de détails, les points sur lesquels leur influence s'est fait sentir. Nous nous bornerons à signaler ici les principaux d'entre eux.

1° Les *Shipping Rings* ont permis la création et la bonne marche des services réguliers, ce qui est incontestablement avantageux pour le commerce maritime, et ont donné plus de stabilité aux taux de fret, ce qui favorise l'essor de ces services. Dans certains trafics même, celui de l'Extrême-Orient en particulier, cette stabilité est une condition nécessaire [1].

1. Voir le Rapport, vol. I, p. 39, et les dépositions de M. Langdon, Président de la Chambre de Commerce de Manchester, vol. III, p. 35, et de M. Zimmern, vol. IV, p. 47 et 48.

2° Ils ont rendu possibles des économies d'exploitation en supprimant les faits de concurrence anormale et ruineuse, par exemple le départ à la même date de deux navires appartenant à des lignes rivales et chargés au tiers ou au quart de leur capacité. La concentration qui en est résultée a favorisé la construction de navires plus grands, par suite plus avantageux, et aussi de navires plus rapides et mieux aménagés. Débarrassés des soucis de la concurrence anarchique, les armateurs ont pu adapter plus exactement leurs navires aux besoins du trafic. C'est là, semble-t-il, l'avantage essentiel des ententes maritimes, celui qui domine tous les autres. Plus cette adaptation est étroite, plus le trafic en bénéficie; mais aussi plus il est indispensable que l'armement puisse compter sur la clientèle. Prenons un exemple facile à saisir. Les exportations de l'Australie et de l'Argentine sur l'Europe sont composées pour une large part de marchandises périssables telles que viandes, fruits, beurres, qui ne peuvent être transportées que sur des navires munis d'installations frigorifiques. Ces installations coûtent cher; il faut les multiplier sur un assez grand nombre de navires pour assurer des départs fréquents. Les armateurs ne peuvent supporter les frais considérables qui en résultent que si la clientèle qui leur confie ce genre de marchandises se trouve engagée de quelque manière envers eux. Le *Rebate System* leur fournit précisément le minimum de garantie dont ils ont besoin.

3° Un aspect inattendu et pourtant très réel de l'influence des *Shipping Rings* est l'avantage qu'ils donnent aux exportateurs modestes. Sous le régime de la concurrence anarchique, les négociants dispo-

sant d'un fort tonnage de marchandises obtiennent toujours des rabais sur les frets en passant avec les Compagnies des contrats spéciaux pour d'importantes quantités. Les petits négociants, incapables d'assurer aux armateurs de gros chargements, se trouvent ainsi mis en état d'infériorité et courent le risque de se voir évincés. Les Conférences et le *Rebate System* rétablissent l'équilibre. La première condition de leur existence est, en effet, l'uniformité de traitement et l'exportateur de cent tonnes jouit proportionnellement des mêmes avantages que l'exportateur de cent mille tonnes [1]. C'est donc une erreur de croire que les ententes aboutissent fatalement à l'écrasement des entreprises modestes. Au surplus, la constatation que nous faisons ici en matière de transports maritimes se retrouve dans d'autres industries. Le Comptoir métallurgique de Longwy, nous l'avons vu, procure aux plus petits acheteurs de fonte brute l'avantage de payer exactement les mêmes prix que les gros clients. Le même phénomène a lieu dans la clientèle des syndicats de vente allemands du charbon, du coke, de l'ammoniaque, etc. Et on peut l'observer également aux États-Unis à propos du pétrole et de tous les produits qui en dérivent.

Le Rapport de la Commission des *Shipping Rings* insiste fortement sur ce résultat et le met en relief dans sa conclusion finale qui mérite d'être entièrement reproduite parce qu'elle justifie, en dehors de toute théorie économique et par le seul examen des faits constatés, l'existence des ententes maritimes.

« Notre opinion sur l'ensemble du sujet, disent les

1. Voir le Rapport, vol. I, p. 45 et 46.

membres de la majorité, peut se résumer de la façon suivante :

« 1° Les avantages qui résultent des Conférences tiennent essentiellement au système des *rebates* et ne peuvent être maintenus qu'avec ces systèmes liant la clientèle des chargeurs d'une façon aussi sûre et d'une application uniforme.

« 2° Si le *Rebate system* était prohibé, les armateurs s'efforceraient de rassurer la clientèle des chargeurs en passant avec eux des contrats couvrant de longues périodes.

« 3° Le système de contrats aboutirait à assurer des tarifs de faveur aux gros chargeurs au détriment des petits. »

Il est curieux de rapprocher de cette conclusion résultant d'une longue enquête sur un sujet précis la disposition législative générale hâtivement votée par le Congrès des États-Unis dès 1890 et connue sous le nom de Sherman Act ou d'Anti-Trust Act.

Dans une intéressante déposition [1], M. Robert Newton Crane, avocat prés la Cour Suprême des États-Unis et membre du barreau anglais, déclare que les ententes entre Compagnies de navigation sont sans valeur juridique d'après le Sherman Act et tombent sous le coup des pénalités prévues par cette loi. Il en est de même pour le *Rebate system*, qu'il considère comme illégal *prima facie* d'après ce texte.

Ainsi, la loi américaine proscrit par avance [2] des

1. Voir le Rapport, vol. IV, p. 129.

2. Le *Fairplay* du 12 octobre 1911 annonce que l'Attorney Général des États-Unis aurait décidé l'abandon de poursuites récemment intentées contre les Compagnies de Navigation du Nord-Atlantique accusées d'avoir violé le Sherman Act.

combinaisons dont la nécessité est reconnue aujourd'hui par les intéressés, quelles que soient leurs vues sur le degré de contrôle qu'il y a lieu d'exercer à leur égard. La formule générale qu'elle emploie condamne, en effet, toute entente *in restraint of trade*, c'est-à-dire restreignant le commerce. Elle interdit, par suite, si on l'interprète au pied de la lettre, tout usage de la liberté commerciale, car le fait même de prendre une décision ou un engagement quelconque détruit la liberté que l'on a de ne pas les prendre.

M. Crane reconnaît que le Sherman Act n'a jamais été appliqué contre des ententes maritimes et il explique le fait par le peu d'importance du pavillon américain dans le trafic international. Peut-être cependant n'a-t-il pas été totalement inopérant et il est possible que sans lui les créateurs du Trust de l'Océan se fussent contentés de lier ensemble par une entente formelle mais purement commerciale les Compagnies qu'ils ont absorbées.

CHAPITRE VI

CONCLUSION

I. — La cause générale des syndicats de producteurs.

Quel que soit le pays où s'est portée notre observation; quelle que soit la nature des syndicats de producteurs que nous y avons rencontrés; partout, une cause déterminante générale nous est apparue comme leur origine commune. C'est la concentration industrielle et commerciale nécessitée par l'évolution économique moderne qui contraint, en quelque sorte, les industriels à se rapprocher les uns des autres, à unir leurs efforts pour se mettre à hauteur des circonstances nouvelles.

Là même où les syndicats industriels donnent lieu aux abus les plus graves; là où ils excitent les méfiances les plus justifiées; là où la loi elle-même cherche à empêcher leur création, aux États-Unis, nous voyons leur marche triomphante se poursuivre avec un caractère, pour ainsi dire, fatal. Bon gré, mal gré, les usines indépendantes sont obligées de se soumettre à la domination des trusts ou de disparaître.

En Europe, les syndicats de producteurs se for-

ment ordinairement par un consentement plus spontané des intéressés, mais la rencontre de toutes ces volontés libres accuse d'une manière plus évidente encore l'influence universelle d'un phénomène général, le besoin de concentration.

L'ancienne organisation industrielle et commerciale se prêtait bien à l'isolement des producteurs chacun travaillait pour soi et uniquement pour soi, cherchant à se créer, puis à se réserver une clientèle, luttant avec quelques concurrents placés dans des conditions analogues, mais sans grande préoccupation de l'équilibre général entre la production et la consommation.

Il était difficile de produire beaucoup au delà des demandes de la clientèle. La fabrication reposant principalement sur le travail à la main, on ne pouvait en augmenter l'importance qu'en augmentant beaucoup le personnel ouvrier; et ce personnel était composé de spécialistes, d'artisans formés par un long apprentissage; il était impossible de l'improviser. C'était donc par un mouvement lent, pour répondre aux besoins dûment constatés d'une clientèle connue, que la production industrielle se développait. La crise de surproduction était inconnue. Ce n'était pas elle que l'on redoutait, mais bien la crise de manque de production.

Il était difficile aussi d'atteindre des marchés éloignés; par suite la sphère d'écoulement des produits fabriqués d'une usine donnée était forcément restreinte; par suite aussi chacune de ces sphères se trouvait isolée de la sphère voisine.

Aujourd'hui, le machinisme permet une production dépassant de beaucoup la demande, et la facilité des communications rend possible la distribution des

objets fabriqués sur des territoires très éloignés les uns des autres.

Les barrières douanières mettent souvent obstacle, il est vrai, à cette distribution entre nations diverses, mais elles ne l'empêchent pas sur l'étendue d'un même pays. De là les crises de surproduction nationales. Elles ne sont même pas assez hautes pour empêcher les crises de surproduction de devenir parfois internationales.

Ainsi, dans les conditions actuelles de l'industrie, les producteurs ont intérêt à se garantir contre la production excessive. Ils y ont un intérêt d'un genre particulier, un intérêt collectif et d'effet non immédiat; car leur intérêt particulier et immédiat peut être, au contraire, de fabriquer toujours à plein. C'est même le cas ordinaire. Il suit de là que seul un organe collectif les représentant, syndicat, entente, cartell, peut gérer utilement cet intérêt collectif.

Voilà une première raison de s'unir. On veut éviter la surproduction qui fait baisser les prix de vente parfois au-dessous des prix de revient. On veut substituer une production réglée à une production anarchique.

Le besoin de concentration se manifeste par d'autres traits. Au point de vue industriel, les grands établissements ont sur les établissements modestes des avantages marqués; le machinisme s'y développe dans des conditions plus favorables et d'une manière plus complète; mais des usines peu éloignées peuvent quelquefois s'assurer ces avantages en s'unissant, en se fusionnant. Au point de vue commercial, des usines même très distantes les unes des autres ont intérêt à se syndiquer pour la vente de leurs pro-

duits. Comme ces produits parviennent aujourd'hui à des clientèles éloignées, il arrive que, dans un même pays, le sud reçoit des objets fabriqués au nord, tandis que le nord reçoit des objets semblables fabriqués au sud, sans profit ni pour le consommateur ni pour le producteur. Ce résultat, que la difficulté des transports suffisait à éviter autrefois, se produit souvent avec les facilités nouvelles; un syndicat de vente y porte remède.

Ce n'est pas tout : les grands pays industriels pourvus de moyens de production très supérieurs à leur consommation personnelle cherchent des débouchés au dehors. C'est l'intérêt commun de tous les fabricants d'un même objet de trouver ces débouchés. Et comme l'opération est coûteuse, comme elle exige des sacrifices et comporte des aléas, un syndicat puissant sera mieux en mesure de la conduire qu'un industriel isolé. Le syndicat s'emploie même parfois avec succès à créer des débouchés à l'extérieur; il organise, par exemple, à frais communs la réclame nécessaire pour faire apprécier un objet peu connu dans certaines régions, pour en indiquer l'emploi.

L'évolution économique moderne, en donnant à la production une élasticité inconnue jusqu'alors, en élargissant les anciennes sphères d'écoulement des produits, a créé des intérêts communs à de grandes catégories de fabricants. Elle a fait de la concentration industrielle une nécessité. Elle a porté la concentration commerciale à un degré encore plus élevé. Elle est bien la cause universelle des syndicats de producteurs.

Certaines industries se ressentent encore peu de ce mouvement. Ce sont celles que le machinisme n'a

pas transformées, et qui restent sous le régime du travail à la main et du petit atelier. Là, le syndicat de producteurs ne se rencontre pas. Il lui manquerait tout d'abord sa raison d'être : la production ne court pas risque de s'enfler à l'excès lorsque ses procédés demeurent primitifs, et il n'y a pas lieu, en général, de lui créer des débouchés nouveaux. Il lui manquerait aussi une autre condition nécessaire, l'uniformité du produit. C'est le machinisme qui amène cette uniformité, qui permet d'établir des prix généraux. Même, lorsqu'il s'emploie à élaborer en masse des marchandises d'un caractère variable, par exemple des tissus de fantaisie, l'uniformité, rendue éphémère par le caprice changeant de la mode, ne suffit plus à l'établissement d'un prix général. C'est pourquoi les tisseurs de tous les pays ont tant de peine à se syndiquer utilement. A l'uniformité il faut ajouter un certain degré de permanence pour avoir le genre de produit qui se prête le mieux aux combinaisons syndicales. C'est l'article courant, le *Massen Artikel* des Allemands.

De plus en plus, cette marchandise sans personnalité, cette marchandise interchangeable se substitue à l'objet de fabrication ancienne. Les syndicats de producteurs sont donc vraisemblablement destinés à se développer parallèlement à l'évolution qui leur a donné naissance et qui se poursuit sans relâche.

II. — Les divers types de syndicats de producteurs.

L'évolution économique moderne a été la condition nécessaire de la création des syndicats de pro-

ducteurs. Là où l'évolution ne s'est pas fait sentir, le syndicat n'a pas pris naissance. Mais cette évolution n'est pas la condition suffisante du syndicat de producteurs. D'autres circonstances sont venues aider les syndicats à se constituer; elles ont influé sur eux. Et comme ces circonstances varient beaucoup suivant les pays, les résultats ont été très différents.

Aux États-Unis, pays de luttes outrancières, d'énergies indomptables et d'ambitions démesurées, dès qu'on s'est aperçu que des intérêts communs existaient entre les divers représentants d'une même industrie, l'idée est venue qu'il serait avantageux d'en profiter, qu'il serait beau de soumettre cette industrie tout entière à une seule domination, qu'une direction unique assurerait mieux que toute entente l'équilibre entre la production et la consommation, qu'elle excellerait à trouver de nouveaux débouchés, pourvu qu'elle fût assez puissante pour supporter de gros risques, et le monopole industriel moderne, le trust, a été conçu par les Yankees impérieux. Tout d'abord ils se sont essayés à des *Rings*, *Pools*, *Corners*, sortes d'ententes plus ou moins éphémères, qui avaient la défense de l'industrie pour prétexte, et sa domination pour but; puis le succès complet et retentissant du trust du pétrole est venu leur fournir un modèle. Le trust du pétrole avait trouvé un appui naturel dans la rareté des terrains pétrolifères, mais son grand moyen de monopolisation s'était rencontré dans la complicité des chemins de fer. Les trusts qui aspiraient à se fonder manquaient d'appuis naturels puissants, mais ils s'assurèrent l'alliance des chemins de fer et devinrent des coupeurs de routes comme la *Standard Oil Co.* D'autre part, ils parvinrent à évincer la concurrence étrangère par des tarifs de

douane prohibitifs ; c'est ainsi qu'ils créèrent de véritables monopoles.

En Allemagne, il ne fallait pas songer à détourner de cette sorte au profit d'une entreprise particulière la puissance politique représentée avec énergie et pourvue des droits de contrôle les plus étendus. Au surplus, les industriels allemands ne caressaient pas ce rêve ambitieux. Chez eux, la révélation des intérêts communs à plusieurs producteurs devait forcément aboutir à la formation d'un syndicat fortement discipliné, assurant la défense de ces intérêts en retour d'une obéissance exacte. Tel fut le cartell. Après bien des essais, il apparut que le moyen le plus sûr d'obtenir une observation rigoureuse de la discipline était le Bureau commun de vente, et, partout où la nature du produit le permettait, le bureau de vente a été créé. Les cartells ne devraient rien à l'artifice si le gouvernement allemand ne favorisait pas officiellement et efficacement la plupart d'entre eux, soit en leur donnant sa clientèle, soit en leur assurant la protection douanière qu'ils désirent. Autant le pouvoir est armé contre un particulier, autant par contre il est dépendant de la représentation collective d'une industrie nationale. Par ce côté, les cartells allemands sont artificiellement fortifiés ; nous avons même constaté que la loi du 25 mai 1910 avait imposé une sorte de cartell obligatoire aux exploitants de gisements de sels potassiques de l'Empire. C'est un exemple extrême qui met en relief le danger de la protection officielle dont les ententes industrielles jouissent en Allemagne.

En France, le pouvoir n'est pas non plus à la merci des particuliers. Nos tarifs de chemins de fer sont contrôlés avec exactitude et nos tarifs de douanes

ne sont pas en général le résultat d'un marché avec les législateurs. D'autre part, les vicissitudes de notre politique empêchent l'esprit de suite dans les décisions gouvernementales, en sorte que la faveur passagère de l'autorité n'est jamais qu'un élément de succès bien précaire. Dans ces conditions, le monopole industriel, soit personnel, soit collectif, ne peut guère se créer, et nous sommes vraisemblablement avec l'Angleterre, et pour d'autres raisons, les pays de grande industrie le plus à l'abri de ce mal. Nous avons nos monopoles cependant, soit lorsque le jeu de la concurrence est très faussé par la fiscalité, comme autrefois pour le sucre; soit là où la jouissance exclusive d'un procédé nouveau constitue un avantage absolument prépondérant, comme pour les industries chimiques; soit encore là où une rencontre exceptionnelle de circonstances restreint la sphère d'activité d'une industrie à des régions étroitement déterminées. En dehors de ces cas spéciaux, nos syndicats de producteurs, par exemple les syndicats métallurgiques qui sont les plus importants, bornent leur rôle à l'exercice d'une fonction normale, la concentration commerciale, autrement dit l'organisation de la vente en commun.

III. — Le syndicat de producteurs est-il un danger?

Tout ce qui est puissant peut devenir dangereux si l'abus se joint à la puissance. Mais la puissance n'est pas un danger par elle-même. Au contraire, la faiblesse est toujours un danger grave. Étant donné que l'union des producteurs pour la défense de leurs

intérêts communs est une nécessité démontrée de l'industrie moderne, il faut que cette union s'établisse, sans quoi l'industrie se trouverait affaiblie et compromise. Et il importe également qu'en la rendant puissante on ne la rende pas oppressive. Le passage en revue des accusations portées contre les syndicats de producteurs et examinées au cours de cet ouvrage nous convaincra que ceux-ci ne deviennent oppressifs que lorsqu'ils empruntent une partie de leur puissance aux pouvoirs publics, lorsqu'il y a, par suite, abus constaté.

Vis-à-vis des industriels, les syndicats ont eu le tort, dit-on, d'entraver leur initiative, de nuire à leur esprit d'entreprise. Oui, sans doute, si ce reproche s'adresse aux trusts qui ont coupé la route à leurs concurrents, qui monopolisent une fabrication et en tiennent éloignés ceux qui auraient la tentation de s'y adonner. Oui, aussi, si le reproche s'adresse aux syndicats monopolisateurs d'Europe. Partout où il y a monopole de fait, il y a exclusion de fait contre tous ceux qui ne font pas partie du syndicat monopolisateur. Mais nous savons que ce monopole ne va jamais sans appuis artificiels et extérieurs, sans un exercice abusif de la puissance publique. Le danger n'est donc pas à ce point de vue dans le syndicat lui-même, mais dans une organisation défectueuse des pouvoirs publics ou dans leur confiscation par des particuliers.

Quant aux membres eux-mêmes des syndicats, la discipline à laquelle ils se soumettent est volontaire. Elle ne nuit donc pas à leur initiative. Et l'initiative collective volontaire est une forme supérieure de l'initiative privée. Lorsqu'un syndicat entreprend une campagne pour ouvrir un marché nouveau à ses

produits, il fait preuve d'initiative active. Les intérêts communs à plusieurs personnes ne peuvent être gérés utilement que par l'accord de plusieurs volontés. Il est vrai seulement que lorsque des producteurs s'unissent à l'abri d'une barrière de douane pour faire jouer plus complètement un droit, pour s'assurer le bénéfice d'une protection artificielle, leur action collective perd en cela son caractère actif et vigoureux; mais la responsabilité retombe sur la législation douanière, non sur le syndicat. Il dépend de la loi que la force syndicale n'ait pas l'occasion de s'employer ainsi. Et si un régime protecteur est reconnu nécessaire, d'autre part, il ne faut pas songer à se soustraire aux conséquences forcées qui en découlent.

Il importe de remarquer aussi que le syndicat normal est une sauvegarde pour l'initiative des producteurs. Le Comptoir métallurgique de Longwy, par exemple, a permis à des entreprises relativement modestes de subsister et de lutter efficacement contre de puissants rivaux. En réalisant la concentration commerciale indispensable aux conditions actuelles de la métallurgie, il leur a évité l'exagération de la concentration industrielle, c'est-à-dire l'absorption par des sociétés plus considérables. Il les a armées et leur a sauvé la vie.

Vis-à-vis des consommateurs, le syndicat en lui-même n'est pas non plus un danger. Tant qu'il ne parvient pas à monopoliser grâce à des appuis artificiels et extérieurs, tant qu'il n'emprunte sa puissance qu'à l'union spontanée de ses membres, il n'est pas maître de fixer les prix à sa convenance et d'exploiter le consommateur. Il reste toujours, en effet, soumis à la menace d'une concurrence possible, soit de la

part de produits similaires, soit de la part de produits pouvant leur être substitués, dès que la marge de ses bénéfices augmente d'une façon un peu marquée. Tout abus de sa part est comme une invitation à monter des entreprises rivales. Il lui faut être sage : la prudence la plus élémentaire lui en fait une obligation.

Mais alors, dira-t-on, quel avantage peuvent avoir des producteurs à se syndiquer s'ils ne font pas hausser les prix? Ils en ont plusieurs, et nous les avons indiqués : d'abord celui de diminuer les frais de distribution ; puis celui de rendre moins lourdes à chacun d'eux et plus efficaces pour tous les dépenses de réclame, les tournées de leurs voyageurs, la conquête de nouveaux marchés; enfin l'avantage inappréciable de l'unification des types qui se traduit par une économie de fabrication, qui permet aux usines syndiquées de se spécialiser plus complètement. Tout cela peut se résumer d'un mot : l'abaissement du prix de revient. La concentration commerciale amène cet abaissement.

Vis-à-vis des ouvriers, le syndicat de producteurs se traduit à la longue par un bienfait. Il sera toujours plus facile à des ouvriers organisés de s'entendre avec des patrons organisés qu'avec des patrons isolés. Et l'organisation ouvrière syndicale est une nécessité résultant directement de l'évolution industrielle et commerciale moderne. Les chefs les plus intelligents du mouvement ouvrier ne s'y trompent pas, et nous avons vu que M. Samuel Gompers, président de l'*American Federation of Labor*, avait fait des déclarations très nettes dans ce sens. Cependant les abus des trusts sont flagrants aux États-Unis, et nulle part les avantages du syndicat de

producteurs ne sont contre-balancés par de plus graves inconvénients. Mais, de même que tout syndicat de producteurs favorise l'unification des prix et des types de produits, de même il favorise l'unification des salaires, condition nécessaire de toute organisation syndicale ouvrière; *Standard wages for standard work :* Un même salaire pour un même travail, telle est la devise des *leaders* ouvriers. Par là, les deux mouvements syndicaux des patrons et des ouvriers se trouvent liés l'un à l'autre. Enfin, ils sont liés encore par l'avantage commun d'une production plus régulière. Si le chômage est nuisible au patron, il est ruineux pour l'ouvrier, il constitue pour lui le fléau le plus terrible. Les syndicats de producteurs ont pour effet certain de le rendre moins fréquent [1].

Ni les producteurs, ni les consommateurs, ni les ouvriers ne sont donc menacés par les syndicats lorsque ceux-ci conservent leur caractère d'association privée. On a signalé parfois le danger politique de ces organisations. Il est très réel quand le syndicat parvient à se saisir d'une parcelle quelconque de l'autorité publique; quand il corrompt les législateurs, ou qu'il met la main sur les transports publics comme aux États-Unis; quand il est ouvertement protégé par un pouvoir fort comme en Allemagne; quand il est favorisé par une fiscalité outrée, comme l'ancien syndicat des raffineurs de sucre en France. Au contraire, le danger disparaît quand l'autorité de l'État n'est ni confisquée par les particuliers, ni dirigée avec partialité par le souverain, ni employée

1. Voir le *Trade-Unionisme en Angleterre*, chap. I : La nécessité du groupement syndical.

par le législateur à surcharger à l'excès les consommateurs d'un produit. En d'autres termes, ce sont des abus politiques qui, seuls, rendent dangereux et qui peuvent même rendre oppressifs les syndicats de producteurs. Par eux-mêmes, ces syndicats sont, au contraire, une manifestation normale de la liberté industrielle et de la liberté d'association.

TABLE ANALYTIQUE

CHAPITRE I

Détermination du phénomène étudié. La concentration commerciale.

CHAPITRE II

Les trusts américains.

CHAPITRE III

Les cartells allemands.

CHAPITRE IV

Les syndicats industriels de producteurs français.

CHAPITRE V

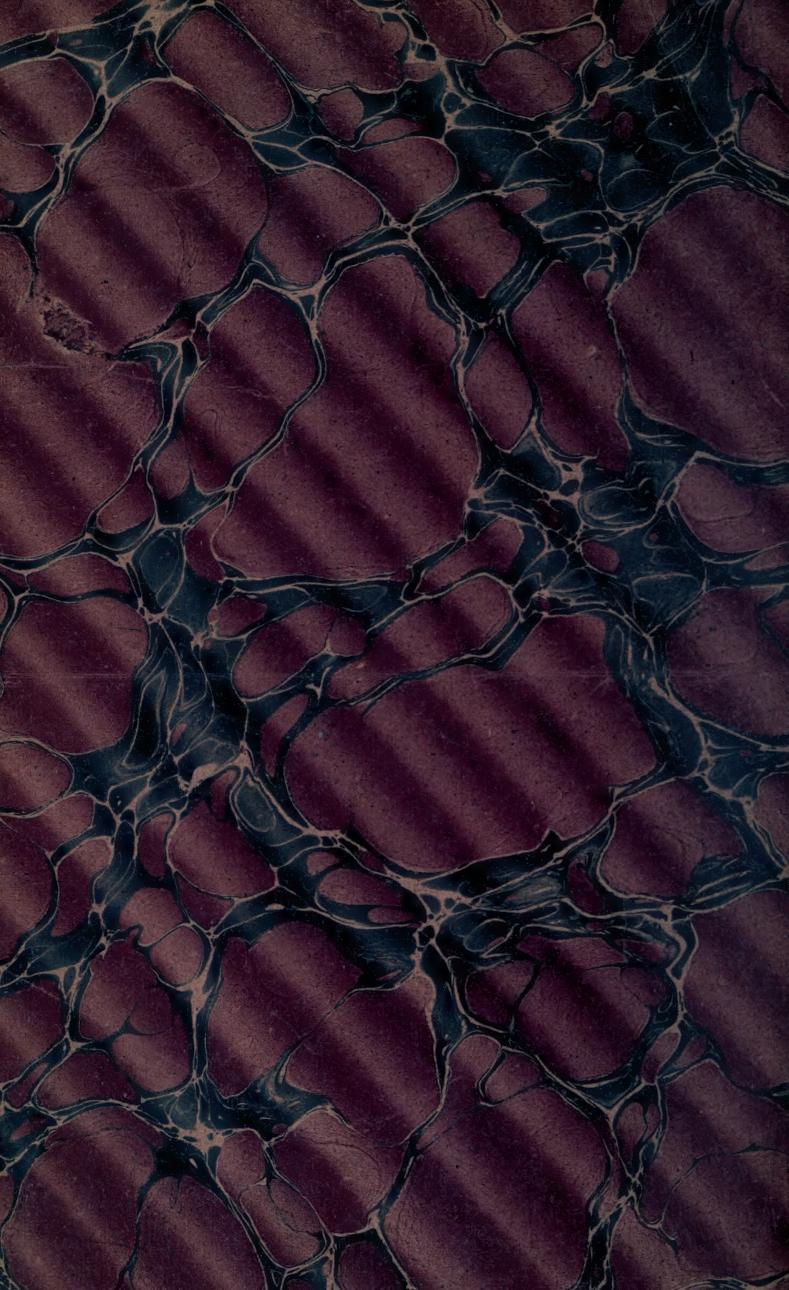
Les ententes internationales dans les transports maritimes.

CHAPITRE VI

Conclusion.

1500-11. — Coulommiers. Imp. Paul BRODARD. — 1-12.







University of Toronto
Library
DO NOT
REMOVE
THE
CARD
FROM
THIS
POCKET
Acme Library Card Pocket
Under Pat. "Ref. Index File"
Made by LIBRARY BUREAU
Ec.H
R8634s
150073
Author Rousiers, Paul de
Title Les syndicats industriels de producteurs
France et
DATE

